THE CANADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT

AND

SERVICES

AN ASSESSMENT

Canada

COPY 10-12-88

THE CANADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT

AND

SERVICES

• AN • ASSESSMENT •

CA1 EA 88391

For additional copies,

Department of External Affairs
International Trade Communications Group (DMTN)
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
(613) 991-5476

For additional information,

Department of External Affairs
Services and General Trade Policy Division (EPT)
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
(613) 996-2930

or

Department of Regional Industrial Expansion
Commercial Service Industries
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
(613) 954-2995

For additional information on Financial Services,

Department of Finance
Financial Institutions and Markets Division
140 O'Connor Street
L'Esplanade Laurier
Tower East
Ottawa, Ontario
K1A 0G5
(613) 992-4661

© Minister of Supply and Services Canada 1988

Contents

1

Executive Summary 1

2

Introduction and Overview 3
Macroeconomic Impacts of the Agreement 4
The Service Sector 7

3

Background 9
Services in the Canadian Economy 9
How Services are Traded 9
Barriers to Trade in Services 13
Canada's International Trade in Services 14
Canada-U.S. Trade in Services 15

4

Elements of the Agreement 21
Services Chapter 21
National Treatment 24
Sectoral Annexes 25
  Architecture 25
  Tourism 25
  Computer Services and Enhanced Telecommunications Services 26
Financial Services 26
Temporary Entry for Business Persons 27
Establishment and Investment 29
Cultural Industries 29
Monopolies 30
Dispute Settlement 31
Future Negotiations 31

5

Assessment of the Effects on the Service Sector 33
General 33
Individual Service Industries 34
Professional Consulting Services 34
Architecture 34
Computer and Enhanced Telecommunications Services 34
Insurance 35
Financial Services 35
Tourism 36

6

Conclusions 37

Appendix A Elements of the Canada-U.S. Free Trade Agreement — Synopsis 39

1

Executive Summary

Services represent the largest part of the Canadian economy — 70 per cent of Gross Domestic Product and 8.8 million jobs. Trade in services between Canada and the United States was more than $24 billion in 1986.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement establishes a set of general principles for trade in a wide range of commercial services. Under the national treatment principle, both governments agree in future regulations not to discriminate against each other's service industries specifically covered by the Services Chapter. Existing regulations remain in place but can be amended provided they do not become more discriminatory to service providers of the other country. Three special sectoral annexes apply these general principles to architecture, tourism, and computer and enhanced telecommunications services.

The Agreement does not apply to government provided services such as health, education and social services or to child care, transportation and basic telecommunications services. Cultural industries, except for four minor undertakings, are exempt from the provisions of the Agreement.

Financial services, with the exception of insurance, are not subject to the general principles applying to covered services. In the area of financial services, the Agreement, with respect to federal laws, preserves the access that Canadian and U.S. financial institutions have to each other's markets and opens new areas of competition in securities underwriting and banking.

Provisions in the Agreement for temporary access ensure that business persons trading in goods and services will benefit from improved and easier border crossing procedures. These provisions are critical to trade in services and will eliminate a major bilateral trade irritant for Canadians.

Canadian service firms will benefit from being able to plan future business expansion in the United States in a more predictable environment. The Agreement will also have a positive indirect impact — as economic activity increases under free trade, the domestic demand for services will increase, thereby creating more employment opportunities.

2

Introduction and Overview

The Canada-U.S. Free Trade Agreement is an historic and precedent-setting accord governing the largest bilateral trade in the world. When it comes into force on January 1, 1989, the Agreement will achieve major objectives for both countries. It will eliminate barriers to trade in goods and services between the two countries. It will facilitate fair competition within the free trade area and significantly expand liberalization of conditions for cross-border investment. The Agreement will also establish effective procedures for the joint administration of its provisions and the resolution of disputes. It meets the test of fairness and of mutual advantage to both Canada and the United States and sets the foundation for further bilateral and multilateral co-operation to expand and enhance the benefits of the Agreement.

The Agreement is an important contribution to Canada's future sustained economic growth, development and prosperity. It is consistent with Canada's obligations to its trading partners in the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), building upon GATT principles and going beyond them in new areas such as services and trade-related investment measures. The Agreement, together with the Uruguay Round multilateral negotiations under the GATT, shows Canada's commitment to reducing trade barriers around the world. Trade liberalization, a cornerstone in the government's overall economic strategy, offers Canadians a chance to grow and prosper in a competitive and dynamic economy. By adding significantly to economic growth, incomes and employment, the Agreement will enhance the ability of governments to stimulate economic development in Canada's poorer regions and strengthen social programs for all Canadians.

From the beginning of the bilateral trade negotiations, close consultations were undertaken with a wide variety of sources. Advice was sought from the business community through the International Trade Advisory Committee and the 15 Sectoral Advisory Groups on International Trade. First Ministers held nine special meetings to discuss the negotiations, as well as discussions at their annual First Ministers' Conference. Provincial trade representatives participated in regular meetings of the federal-provincial Continuing Committee on Trade Negotiations, as well as individual working groups on each of the elements of the Agreement. Government expertise in each sector of the negotiations was drawn from all relevant departments, ensuring the closest interdepartmental co-operation. This level of consultation, unprecedented for Canada in international trade negotiations, ensured that all interests and advice were taken into account to the greatest extent possible in every element of the Canada-U.S Free Trade Agreement.

This publication is one of a series of Canada-U.S. Free Trade Sectoral Assessments prepared by the Government on several sectors and issues such as agriculture, fisheries, energy, industry and consumers. Each Sectoral Assessment begins with a general discussion of the overall economic impact of the Agreement, based on the major study released by the Department of Finance. The Sectoral Assessment then examines the implications of the Agreement for the sector, providing background information, describing the elements of the Agreement and presenting an assessment of the economic impact on the sector.

Macroeconomic Impacts of the Agreement

The Agreement will provide significant economic benefits to Canadians:

- Canadian consumers will pay lower prices for both imported and domestic goods;
- investment will be undertaken in response to opportunities provided by the new trade environment;
- industries will reap the benefits of larger scale production and will become more efficient and more competitive;
- the productivity of Canadian workers will increase and so will their real incomes;
- the economy will grow more strongly and more jobs will be created; and
- the economy will become more flexible, more innovative, and more dynamic.

A comprehensive analysis of the macroeconomic impacts of the Agreement has been undertaken by the Department of Finance, and is reported in the document *The Canada-U.S. Free Trade Agreement: An Economic Assessment*. It indicates that the Canada-U.S. Free Trade Agreement will raise the real incomes of Canadians by *at least* 2.5 per cent. This represents a permanent increase in real income of $12 billion in today's dollars, or about $450 for every Canadian. This estimate quite likely understates the size of the economic benefits flowing from the Agreement because some important aspects of the Agreement are not captured in the analysis. For example, aspects of the Agreement such as free trade in services, liberalization of conditions for cross-border investment, more certainty about security of access to the large U.S. market and the dynamic effects of free trade in the form of a more flexible and more innovative economy will provide additional net benefits that are real, positive and potentially very large, but cannot be precisely measured.

The Department of Finance analysis suggests that most Canadian industries — those that are more highly protected now as well as those currently receiving little trade protection — will benefit from the Agreement and that all regions will share in the benefits. Central Canada with its large manufacturing base will benefit from a stronger and larger manufacturing sector. Other regions will benefit from lower prices of manufactured products and greater scope for upgrading of their resources. Resource-based regions will also benefit directly as the Agreement reduces the risk of a further increase in U.S. protectionism.

The economic benefits from the Canada-U.S. Free Trade Agreement will begin to be realized shortly after implementation of the Agreement, on January 1, 1989. Prices for a wide range of consumer goods will be lower, expanding the purchasing power of Canadian households. Investment in plant and equipment will expand as Canadian firms move to take advantage of their enhanced access to the huge U.S. marketplace. Increased consumer and investment spending will lead to stronger economic growth and more job creation. Department of Finance estimates of the impacts of the Agreement on employment over the medium term fiscal planning horizon indicate a net increase of 120,000 jobs by 1993, only five years into the phasing-in of the Agreement. Moreover, the number of net new jobs created will continue to grow as the Agreement is fully implemented.

But the output and employment gains from the Agreement go further. Without free trade, the increasing threat of U.S. and international protectionism would place at considerable risk the robust pace of output and employment growth that Canada has enjoyed in recent years. Over the last three years, for example, real output growth in Canada has averaged 3.7 per cent and employment growth has averaged 2.9 per cent, or 300,000 jobs per year. The Agreement will not only create new employment opportunities for Canadians, it will also help to secure existing jobs. In the absence of the Agreement, any increase in U.S. protectionism would clearly cost Canadians jobs. Illustrative scenarios of possible U.S. protectionist measures suggest the risk of job losses could be substantial.

The Department of Finance analysis suggests that the Canadian economy should have few difficulties in responding to the new opportunities provided by the Agreement and in making the adjustments that will be required. This conclusion is based on the following considerations:

- first, the Canadian economy has shown a great deal of flexibility and adaptability in the past in handling the size and types of changes that will be required by the Agreement. Between 1960 and 1987, average Canadian tariff rates vis-à-vis the United States have dropped from 14 per cent to 4.5 per cent; yet during that period incomes and output grew more than 200 per cent;

- second, the reduction in trade barriers will be implemented gradually over 10 years, giving enough time for businesses and workers to adapt to the free trade environment;
- third, the Canadian economy is well positioned to adjust quickly and smoothly and to take advantage of the new opportunities provided by the improved and more secure access to the U.S. market. Canada's international competitive position has improved substantially over the past several years. Since 1983, Canada's record of output and employment growth has been the best of all major industrialized countries; and
- fourth, not only will the adjustment requirements be minimal compared with the changes normally occurring — every year for instance, there are five million job changes in Canada involving more than four million workers — but the federal government has in place a wide array of programs to assist individuals and businesses to adapt to changes in business and labour market conditions that will arise from free trade.

Substantial programs are in place to assist Canadian workers and businesses to respond to the Agreement. The most important federal program directed at labour adjustment is the Canadian Jobs Strategy, which provides financial assistance for training, job development and relocation of workers. Employment and Immigration Canada also runs the Industrial Adjustment Service and provides counselling, referral and placement services. Unemployment Insurance is always available to help Canadians make the transition from one job to another. An equally extensive range of programs is available which will help Canadian businesses capitalize on the new opportunities created by the Agreement. They include: the Trade Commissioner service of the Department of External Affairs; the Program for Export Market Development; the Microelectronics and Systems Development Program and the Technology Outreach Program operated by the Department of Regional Industrial Expansion; and the new approach to regional development embodied in the programs and services of the Atlantic Canada Opportunities Agency, the Western Diversification Office and the Federal Economic Development Initiative in Northern Ontario. The Advisory Council on Adjustment, whose creation was announced by the Prime Minister in the fall of 1987 and which is composed of representatives from business and labour organizations and academics, has aready initiated work on its mandate to advise the Government on the effectiveness of these programs in the context of the Agreement.

The Service Sector

Canada-U.S. services trade now accounts for a substantial portion of total trade between the two countries. This trade includes such service products as engineering and other consulting services, computer software and related services and a wide range of professional and financial services.

In recognition of the importance of services trade, both in creating employment and in improving the efficiency of the production of goods and other services, Canada and the United States have negotiated the first trade agreement with binding obligations in the services sector.

Services are traded in a variety of ways. The Agreement accommodates various modes of selling services including special provisions for selected industries, provisions for the eventual mutual recognition of professional qualifications, the cross border movement of service personnel and investment in firms producing services. In addition, separate provisions for trade in financial services are included. The Agreement applies only to those services specified in Annex 1408 of the Services Chapter. Other services such as government provided services, basic telecommunications and transportation services are not covered by the Agreement. Cultural services, with four minor exceptions, are excluded from the coverage of the Agreement.

3

Background

Services in the Canadian Economy

The service sector accounts for a large and growing portion of the Canadian economy and encompasses a diverse range of economic activities including all non-goods producing activities. There are two broad categories of services: government services and services produced in the commercial marketplace. Within the latter category, there are services purchased directly by consumers and services purchased by businesses to produce goods or other services. Services purchased by businesses are a fast growing part of the Canadian economy and of our trade. These include services such as design and testing services, management and personnel services, advertising and marketing services, communications and data processing services as well as services necessary for the sale, transportation, installation and after-sales servicing of goods.

In 1986, services accounted for 8.8 million Canadian jobs — 76 per cent of total employment and 70.5 per cent of Canada's Gross Domestic Product (GDP). Between 1976 and 1986, the service sector created over 90 per cent of all new jobs in Canada. Table 3.1 shows the service sector and the manufacturing and primary sectors in relation to employment and GDP and the growth in these sectors between 1976 and 1986. Table 3.2 illustrates GDP and employment in various categories of the service sector.

Service industries provide important employment opportunities in all regions of Canada (see Table 3.3). The nature of the service sector is such that it requires a great variety of types of workers ranging from highly trained professionals and those with specialized technical skills to relatively low-skilled workers. Employment opportunities in services are particularly significant for women, since 84 per cent of employed women work at all levels in this sector and the number of women employed in service industries increased by 1.4 million between 1976 and 1986.

The service sector is also an important market for manufactured products. Services production and distribution require a range of manufactured, often technologically advanced, equipment. Thus, increased services activity generates corresponding activity in the manufacturing sector.

How Services are Traded

In recent years, trade in services has expanded considerably, both in traditional services such as transportation and tourism, and new services like data processing and consulting. To gain a full appreciation of what is involved in trade in services, it is important to understand that services are intangible products and are traded in a variety of ways: through telecommunications, people, investment and inside goods.

Table 3.1
Canadian Economy
Changes in Employment and Gross Domestic Product
Between 1976 and 1986

	1976	1986	Change
Employment			
	(thousands of jobs)		(per cent)
Primary Industries[1]	707	775	+10
Manufacturing	1,921	2,015	+5
Services[2]	**6,850**	**8,844**	**+29**
TOTAL	**9,478**	**11,634**	
Gross Domestic Product			
	(billions of 1981 constant dollars)		(per cent)
Primary Industries[1]	31.9	36.4	+14
Manufacturing	53.4	71.1	+33
Services[2]	**181.0**	**256.9**	**+42**
TOTAL	**266.3**	**364.4**	

[1] Comprises agriculture, forestry, fishing, trapping, mines, quarries and oil wells.

[2] Including construction and utilities.

Sources For Tables 3.1 and 3.2:
Statistics Canada, selected from *Historical Labour Force Statistics*, 71-201 and *Gross Domestic Product by Industry*, 15-001.

Table 3.2
Services in the Canadian Economy, 1986

	Gross Domestic Product In 1981 Prices	Average Employment
	($billions)	(thousands)
Construction	25.37	627
Transportation, Communications & Other Utilities	39.27	898
Trade (including retail & wholesale)	42.59	2,082
Finance, Insurance & Real Estate	51.86	654
Community, Business & Personal Services	74.39	3,783
Public Administration	23.40	800
TOTAL SERVICES	**256.88**	**8,844**

Table 3.3
1987 Average Employment in Service Sectors by Province (Thousands)

	NFLD.	P.E.I.	N.S.	N.B.	QUE.	ONT.	MAN.	SASK.	ALTA.	B.C.	CDA.
Construction	12	3	22	16	160	274	25	24	72	72	680
Transportation, Communications & Other Utilities	16	3	27	24	232	316	47	33	88	119	906
Trade (including retail & wholesale)	35	9	67	54	521	806	89	80	209	246	2,116
Finance, Insurance & Real Estate	5	–	18	12	169	302	29	21	57	80	695
Community, Business & Personal Services	58	17	117	92	984	1,504	161	141	399	462	3,934
Public Administration	18	5	31	24	209	285	40	32	84	87	814
TOTAL SERVICES	**144**	**37**	**282**	**222**	**2,275**	**3,487**	**391**	**331**	**909**	**1,066**	**9,145**

Source: Statistics Canada, *The Labour Force*, December, 1987, 71–001.

Note: Detailed data may not add exactly to totals due to rounding.

Many services are exported via telecommunications networks, such as computer services, data processing, technical engineering data and architectural plans. Other services, including many professional services such as consulting, require the movement of people to the client in the other country, and in the case of tourism, the movement of the consumer to the country producing the service. Still other services can only be sold if there is direct and continuing contact between seller and buyer, with some or all of the production of the service taking place in the country where it is purchased. To provide this type of service, the supplier must establish close to the client.

Finally, many services are incorporated in or related to trade in goods. Some services are inside goods, for example on computer tapes or disks, and are traded as goods. Other services are sold together with goods, as is the case with set-up, training and after-sales service for computer installations. And services such as transportation, insurance and financing and other services are essential to the sale of goods.

Barriers to Trade in Services

With the variety of ways of trading services, there are many ways in which trade in services can be restricted, intentionally or not. Immigration restrictions on business travel or the absence of accreditation of professional standards inhibit services trade through people. Denial or restrictions on access to domestic telecommunications networks can preclude trade in services such as computer services and data processing. Investment restrictions can prevent producers of services from establishing and operating businesses in foreign markets. And trade barriers limit both trade in those goods which embody services (e.g., computer disks) and trade in those services which facilitate trade in goods (e.g., shipping and insurance).

Barriers to trade could also arise from the domestic regulation of service sectors. Services are regulated for a variety of reasons, including consumer protection, prudential business practices, health and safety and other domestic policy objectives. There are also many forms of regulation, such as licensing arrangements, entry and performance requirements, professional standards and direct public ownership or control.

The degree and method of regulation in service industries vary greatly. Some are "self-regulated", either independently through industry associations or as the result of government delegation to professional associations (e.g., engineers and lawyers). Certain service industries, such as recreation facilities, are relatively free of regulation. Others are closely regulated by government for consumer protection, such as life insurance. Limited regulatory control exists for services such as tourism.

Service sectors are regulated differently in Canada and the United States for a variety of reasons. In some cases, the regulation is designed explicitly to restrict foreign competition and presence in the domestic service sector, and thus acts as a barrier to trade. In most cases, however, the regulation is not designed intentionally to restrict trade, but in serving domestic policy objectives inadvertently inhibits trade.

As discussed later, the Agreement directly addresses such issues as temporary business travel, professional accreditation, investment and access to domestic telecommunications networks for services provided by the private sector. The Agreement also sets out a general principle that future new regulation in either country will not discriminate against service providers from the other country in those service sectors covered by the Agreement. This will ensure a limitation to future barriers to services trade and secure the relatively free access that already exists in the North American services market.

There are certain services provided by government for their citizens. These are not "sold" in the traditional sense, and are therefore not traded to other countries. For this reason, services provided by governments are outside the scope of the Agreement.

For those services embodied in goods or sold in conjunction with goods, the main impediments to trade are the barriers to trade in goods, such as tariffs. The Agreement eliminates tariffs and reduces non-tariff barriers on goods. As many services are interdependent with the production, sale, distribution and servicing of goods, trade liberalization in the modern world must deal with both areas.

Canada's International Trade in Services

Compared to the overall value of services being produced in the Canadian economy, Canada's international trade in services is small but growing rapidly. In 1986, the total value of Canadian trade in services (imports plus exports) was $39.6 billion[1], whereas the total value of services produced in Canada (including construction and utilities) was $257 billion (in 1981 prices). Table 3.4 provides statistics on Canada's worldwide trade in all categories of services for 1985 (the latest year for which detailed statistics are available).

In addition to export opportunities for Canadian services, imports of commercial services also have a beneficial role in the Canadian economy. In order to adapt effectively to changing competitive conditions, firms purchasing services require open access to the most technologically advanced and competitively priced services. Without them, Canadian industry could not compete internationally in terms of quality and price. The ability to source services from foreign or Canadian suppliers enables Canadian firms to improve their competitiveness at home and abroad.

[1] This figure excludes income on investment such as interest, dividends and profits remitted into or out of Canada.

Canada-U.S. Trade in Services

Approximately 62 per cent of Canada's global trade in services is with the United States. In 1986, Canadian exports of services to the United States were estimated at $10.9 billion, while imports from the United States amounted to about $13.5 billion. (Table 3.5 gives a detailed breakdown of Canada-U.S. trade in services for 1983 through 1985).

Within the range of commercial services, the business services category (which includes consulting and computer services) is the most dynamic component in Canada's trade in services. As a percentage of service exports to the United States, business services have increased from 22 per cent in 1976 to 30 per cent in 1986. Similarly, imports of business services from the United States account for the largest portion of service imports at 42 per cent.

As Table 3.5 demonstrates, competitive Canadian firms have penetrated the U.S. market with a range of business services. Canadian consulting engineers possess world class skills in natural resource and project infrastructure work. The United States is the largest export market for Canadian consulting engineers, with sales generated in sectors such as forestry, mining and metallurgy, oil and gas, and in plant process design, buildings and power systems design and hazardous waste control. Canada exports more engineering design services to the United States than does any other country.

Canadian management consultants, architects, computer service firms, scientific and research companies, remote sensing and geographic information firms and environmental service firms have all successfully found niches in the highly competitive U.S. market.

The United States is also an important market for Canadian banks, insurance companies and other Canadian financial institutions. In 1986, the U.S. operations of Canada's major banks were valued at more than (Can.) $55 billion, or about 14 per cent of their total asset base. Canadian life insurance companies are active in the U.S. market, which accounts for over 80 per cent of the value of life insurance business they issue outside Canada. More than 25 per cent of the health business of Canadian insurance companies is transacted outside Canada, almost all in the United States. Insurance industry associations of the two countries have long advocated a trade agreement because of the relatively free trade environment for insurance services.

Table 3.4
Canada's International Trade in Services, 1985

	Receipts (Exports)	Payments (Imports)	Balance
		($millions)	
TRAVEL	5,006	7,110	−2,104
BUSINESS SERVICES			
Consulting, other professional	987	253	734
Transportation related services	589	768	− 179
Management & administration	164	895	− 731
Research & development	411	659	− 248
Commissions	653	487	166
Royalties, patents, trademarks	70	1,039	− 969
Films & broadcasting	30	206	− 176
Advertising, promotion	58	82	− 24
Financial services			
Insurance	695	973	− 278
Other financial services	—	324	− 324
Computer services	84	91	− 7
Equipment rentals	232	436	− 204
Franchises	—	13	− 13
Communications	316	296	20
Refining & processing services	97	—	97
Automotive tooling	599	508	91
Other services	253	612	− 359
Sub-total	5,238	7,642	−2,404
FREIGHT AND SHIPPING	4,558	4,063	495
GOVERNMENT SERVICES[1]	562	1,202	− 640
OTHER SERVICES	429	339	89
TOTAL ALL SERVICES	15,791	20,355	−4,564

Source: Statistics Canada, *Quarterly Estimates of the Canadian Balance of International Payments, First Quarter, 1987*, 67-001.

[1] Government services include costs incurred by governments outside the country for their diplomatic and military personnel stationed abroad

Table 3.5
Canada's Trade with the United States in Services[1]

	Receipts/Exports			Payments/Imports		
	1983	1984	1985	1983	1984	1985
			($millions)			
TRAVEL	2,664	3,146	3,674	3,903	3,991	4,158
BUSINESS SERVICES						
Consulting, other professional services	111	136	171	105	90	124
Transportation related	180	204	201	229	246	278
Management & administration	65	71	106	692	816	841
Research & development	211	292	398	215	501	630
Commissions	259	313	347	221	253	320
Royalties, patents, trademarks	33	28	45	754	868	887
Films and broadcasting	22	23	27	152	146	162
Advertising, promotion	29	34	39	63	63	77
Financial services						
Insurance	273	329	425	435	435	517
Other financial services	N A	N A	N A	122	89	101
Computer services	60	90	75	68	67	90
Equipment rentals	129	150	180	441	410	372
Franchises	—	—	—	7	7	12
Communications	91	109	114	25	43	34
Refining & processing services	45	56	54	—	—	—
Automotive tooling	508	494	580	447	521	508
Other services	153	165	176	322	328	419
Sub-total	2,170	2,494	2,939	4,298	4,883	5,374
FREIGHT AND SHIPPING	2,346	2,828	2,676	1,951	2,416	2,528
GOVERNMENT SERVICES	220	215	246	403	460	532
OTHER SERVICES	222	275	277	251	265	279
TOTAL ALL SERVICES	7,622	8,958	9,812	10,809	12,016	12,873

[1] Industries included in the table are not identical to those in the Schedule of Services, Chapter 14 of the Free Trade Agreement. Table 4.1 provides a list of services covered in the Agreement.

Source: Statistics Canada, selected from *Canada's International Trade in Services*, 67-510 and *Quarterly Estimates of the Canadian Balance of International Payments*, 67-001.

Note: Detailed data may not add exactly to totals due to rounding.

Tourism makes a significant contribution to Canada's trade in services. The tourism industry comprises a number of business sectors which rely totally or partially on tourism for their revenues. The accommodation, transportation, travel and tour operation sectors rely for the major part on tourism, and the food service, amusement and recreation sectors are dependent on tourism for 15 to 20 per cent of their revenues.

Canada and the United States are each other's most important tourism customers. U.S. visitors account for 85 to 90 per cent of all the tourism revenue generated by foreign visitors in Canada. For many provinces, tourism is an important part of the provincial economy. Estimated tourism revenue from international visitors and the percentage from the United States by province and territory are shown in Table 3.6.

Current statistics do not capture all services which support the sales of goods. For example, sales of services embodied in goods are captured in the value of goods exports. As well, service trade statistics do not account fully for dividends, profits and other remittances to Canada by subsidiaries operating in the United States selling services which require direct contact between the producer and consumer. Thus, Canada's trade in services with the United States is much greater than Table 3.5 indicates. In light of the dynamic, fast expanding nature of trade in services, their inclusion is an essential and integral part of the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

Table 3.6
Tourism Revenue from International Visitors, 1986

Province/Territory	Revenue	Percentage Estimated from U.S. Visitors
	($millions)	
Newfoundland	22	50-60
Prince Edward Island	25	80-90
Nova Scotia	113	80-90
New Brunswick	118	85-95
Quebec	867	70-80
Ontario	2,160	75-85
Manitoba	113	80-90
Saskatchewan	71	60-70
Alberta	441	70-80
British Columbia	1,373	75-85
Yukon & Northwest Territories	50	85-95
TOTAL	5,353[1]	85-90

[1] This figure does not include airfares; thus, total tourism revenue for 1986 is greater than indicated here.

4

Elements of the Agreement

The Canada-U.S. Free Trade Agreement contains two chapters specific to services: Chapter 14 on Services and Chapter 17 on Financial Services. Other chapters of the Agreement are also significant for trade in services, particularly Chapter 15 on Temporary Entry for Business Persons, Chapter 16 on Investment, and Article 2010 of Chapter 20 on Monopolies. Services are not covered in the Government Procurement Chapter unless they are an incidental part of the contract (less than 50 per cent), when goods are purchased by certain federal government departments.

Services Chapter

Chapter 14 on Services sets out a framework of rules for bilateral services trade, which will be applied to a specified list of service industries. These are mainly services which are traded internationally, including services for the agriculture, forestry, mining and construction industries, as well as insurance and real estate and commercial services. Table 4.1 provides a list of the services covered by the Agreement, as set out in Annex 1408 of the Agreement. The Schedule to the Annex identifies the Standard Industrial Classification codes for the services industries covered by the Services Chapter. Three annexes to Chapter 14 specifically address architecture, tourism, and computer services and telecommunications-network-based enhanced services.

Transportation services, including air, road, rail and marine transport, and basic telecommunications services are among those sectors not covered by the Services Chapter of the Agreement. Cultural industries, with four minor exceptions, are exempt from the provisions of the Agreement.

The Agreement does not affect existing and future services provided by governments. Government provided services such as national defence, the justice system, education, health and social assistance programs and hospitals are outside the scope of the Agreement. The Agreement does not apply to day care services.

While the Services Chapter covers educational research services, the management of health care facilities and commercial testing laboratory services, these provisions apply solely to those services which are provided privately in the commercial market place. The Agreement does cover, for example, commercially provided health care facilities management services, such as records management systems for private health care facilities. These services, however, are business services as opposed to medical services and are largely unregulated. The Agreement does not affect the regulation of private health care facilities. Provinces may continue to regulate profit making health care facilities in whatever way they wish, including licensing and the establishment of standards for operation.

Table 4.1
Services Covered by Canada-U.S. Free Trade Agreement

Agriculture and forestry services
- Soil preparation services
- Crop planting, cultivating and protection services
- Crop harvesting services (primarily by machine)
- Farm management services
- Landscape and horticultural services
- Forestry services (such as reforestation, forest firefighting)
- Crop preparation services for market
- Livestock and animal specialty services (except veterinary)

Mining services
- Metal mining services
- Coal mining services
- Oil and gas field services
- Non-metallic minerals (except fuels) services

Construction services
- Building, developing and general contracting services
- Special trade contracting services

Distributive trade services
- Wholesale trade services
- Vending machine services
- Direct selling services

Insurance and real estate services
- Insurance services
- Segregated and other funds services (managed by insurance companies only)
- Insurance agency and brokering services
- Subdivision and development services
- Patent ownership and leasing services
- Franchising services
- Real estate agency and management services
- Real estate leasing services

Commercial services
- Commercial cleaning services
- Advertising and promotional services
- Credit bureau services
- Collection agency services
- Stenographic, reproduction and mailing services
- Telephone answering services
- Commercial graphic art and photography services
- Services to buildings

Table 4.1 (cont'd)
Services Covered by Canada-U.S. Free Trade Agreement

Commercial services (cont'd)
- Equipment rental and leasing services
- Personnel supply services
- Security and investigation services
- Security systems services
- Hotel reservation services
- Automotive rental and leasing services
- Commercial educational correspondence services
- Professional services, such as
  - Engineering, architectural, and surveying services
  - Accounting and auditing services
  - Agrology services
  - Scientific and technical services
  - Management consulting services
  - Librarian services
  - Agriculture consulting services
- Non-professional accounting and book-keeping services
- Training services
- Commercial physical and biological research services
- Commercial economic, marketing, sociological, statistical and educational research services
- Public relations services
- Commercial testing laboratory services
- Repair and maintenance services
- Other business consulting services
- Management services
  - Hotel and motel management services
  - Health care facilities management services
  - Building management services
  - Retail management services
- Packing and crating services

Other Services
- Computer services
- Telecommunications-network-based enhanced services
- Tourism services
- Financial services[1]

[1] Financial services other than insurance are covered in Chapter 17 of the Agreement.

National Treatment

The Agreement establishes rules which will guide Canadian and U.S. governments in enacting future laws and regulations for the service industries covered in the Services Chapter of the Agreement. However, all existing government regulations will remain in place.

Barriers to trade in services arise predominantly from the regulation of the sectors involved. As new government measures for covered services are introduced, Canada and the United States will treat suppliers from the other country no less favourably than domestic suppliers, that is to say, they will provide national treatment. Moreover, when modifying existing measures, they will not increase the degree of discrimination against suppliers from the other country.

The undertaking not to discriminate between each others' suppliers does not mean that regulations will be harmonized between the two countries. Canada is free to decide which service industries it will regulate and, provided that the non-discriminatory principle is adhered to, how they will be regulated. In situations where Canada currently regulates service industries extensively and the United States does not, there is no obligation to harmonize the degree of regulation. Either country can continue to regulate its service sectors, subject only to the non-discrimination obligation.

The Agreement recognizes that there may be legitimate circumstances, for example, consumer protection or safety, requiring differential treatment of suppliers of the other country. As long as the treatment of the supplier from the other country is equivalent in effect, different treatment for valid reasons is allowed. Governments remain free to license and certify providers of specific services, but must not in future use these procedures in a discriminatory manner to create barriers for service providers from the other country.

While there are no rules of origin for services as there are for trade in goods, the Agreement is meant to benefit Canadian and American service industries. Either Government remains free to deny the benefits of this Chapter if it can be demonstrated that a service is in fact being provided by entities of a third country. In such instances, each country will decide how to determine which service imports are from third parties. At the same time, neither country is obliged to discriminate against providers of services from third parties.

The effect of these undertakings is to create a contractual obligation for each country to maintain and enhance the current level of access to its market for suppliers of services from the other country. In this way, the Agreement has secured for the future the relatively open trade environment which currently exists.

Sectoral Annexes

The Chapter on Services also includes three special sectoral annexes which apply the prospective undertakings with greater definition to the specific sectors and provide direction for action when the Agreement comes into effect.

Architecture

The Architecture annex provides for mutual recognition of architects' professional qualifications and will facilitate the entry of Canadian architects into the U.S. market. It reflects an undertaking on the part of the Royal Architectural Institute of Canada and the American Institute of Architects to review existing licensing requirements and to seek standards acceptable to both. The Institutes will identify elements not related to architects' competence or ability which have the effect of creating barriers to trade in architecture and which could be removed. Canadian provincial and U.S. state regulators will be invited to review these proposals and make any necessary legislative changes to enable the agreed licensing standards to be brought into effect by the end of 1990. The annex on architecture will serve as a model for other professions in pursuing mutual recognition of professional qualifications under the Agreement.

Tourism

The Tourism annex defines trade in tourism and lists tourism-related services. The non-discrimination obligation on services is applied to tourism services in order to secure the access currently enjoyed by tourists and by companies selling tourism services. Under the Agreement, any fees or departure taxes will be applied only on a national treatment basis; that is, if fees or departure taxes are applied, they will be the same for residents of both countries. As well, no limits may be imposed on expenditures by tourists, unless for reasons related to balance of payments.

The Tourism annex also establishes a Canada-U.S. tourism consultative mechanism to meet at least once a year to identify and seek to eliminate impediments to trade in tourism services and to find ways to facilitate and increase tourism.

An extensive range of tourism-related activities associated with the following services are subject to the Agreement. These include tourism-related activities such as travel counselling, hotel reservation services, lodging, local sight-seeing, intercity tour operators, guide/interpreter services, conventions, recreational vehicle rentals, financial services not provided by banks and transportation services. Although transportation services are excluded from the coverage of the Agreement generally, the tourism-related activities of transportation can be addressed by the consultative body if problems arise regarding tourism-related activities.

Computer Services and Enhanced Telecommunications Services

Telecommunications are a service themselves (basic telecommunications services), as well as a means of providing other services, such as data processing services (enhanced telecommunications services). This annex is designed to maintain and support the development of an open and competitive market for the provision of enhanced telecommunications services and computer services within and between Canada and the United States. Other than the obligation to provide access to the basic telecommunications network, there are no obligations placed on either country regarding regulation of their respective basic telecommunications services.

Each country must maintain the existing access for the provision of enhanced services through the basic telecommunications networks of the other country and for the provision of computer services. As in the case of other monopolies, the Agreement establishes rules governing the way that basic service telecommunications monopolies conduct themselves when they compete with suppliers from the other country in the provision of network-based enhanced services.

Financial Services

Financial services, other than insurance, are covered in a separate chapter of the Agreement. This has important implications in terms of how non-insurance financial services are dealt with as compared with the Chapter on Services. Commitments included in the Financial Services Chapter affect only the federal legislation of the two countries; they do not place any obligation on provincial and state governments. Financial services, other than insurance, are not subject to the Agreement's dispute settlement mechanism. Rather, there will be a consultative mechanism between Canada's Department of Finance and the U.S. Treasury.

Among the key provisions that are relevant to Canadian institutions operating in the United States is the U.S. commitment to allow Canadian banks and their securities affiliates to underwrite and deal in the United States in debt securities issued or guaranteed by Canadian governments — federal, provincial or municipal. This was not previously allowed under U.S. law. In addition, the United States guarantees that Canadian institutions will receive the same securities powers as those granted to U.S. banks as a result of any changes to United States banking legislation.

For its part, Canada agreed to exempt U.S. institutions and investors from existing limits on foreign ownership of Canadian-controlled financial institutions. This also applies to federally-incorporated insurance companies. However, U.S. institutions and investors will still be subject to the 10 per cent individual ownership limit for Schedule A banks, which also applies to Canadian investors. In addition, U.S. banks will no longer be subject to the aggregate ceiling that is applied to the assets of foreign bank subsidiaries in Canada. Finally, each country has agreed to protect the access now enjoyed in its markets by the financial institutions of the other country and to extend to them any benefit arising from further liberalization of markets.

Temporary Entry for Business Persons

U.S. Immigration procedures have been a major frustration for Canadian service providers travelling to the United States. Significant delays have resulted, for example, from the need to determine that no U.S. resident in the area to be visited could do the work. The streamlining of border crossing formalities is an important element of the Agreement.

Though Canadian and U.S. business travellers must continue to meet normal health and other general requirements, national laws and regulations governing temporary entry by citizens of both countries for business purposes will be liberalized and entry procedures will be quick and simple. In order to ensure these general rules are applied to genuine business travellers, the two governments will establish new categories and procedures while preserving existing border crossing rights. These categories and some examples are set out in Table 4.2.

To enter the other country under these provisions, Canadian and U.S. business travellers will have to indicate the nature of their business, specifying that they are entering under one of the following four categories: business visitors, professionals, traders and investors, or intra-company transferees as defined in Chapter 15. Canadian business visitors employed in Canada will be able to gain temporary admission to the United States by applying at a border point without requiring employment documentation. Canadian professionals wishing to market and deliver services in the United States will be able to obtain the necessary U.S. employment documentation at the border without the need for labour certification. Canadian intra-company transferees will be able to gain approval in a period much less than the current 90 days. Canadian traders and investors, including owners, managers and key personnel, will now be able to qualify under the existing U.S. treaty trader category. A Canada-U.S. consultative mechanism has been established to ensure that no new problems arise in the future and to seek ways of further facilitating business travel.

Table 4.2
Temporary Entry for Business Purposes
New Categories of Visitors

Business Visitors

Examples:

- Research and design
- Growth, manufacturing and production
- Marketing
- Sales
- Distribution
- After sales services
- General services, as performed by:
  - Computer specialists
  - Financial service personnel
  - Public relations and advertising personnel
  - Tourism personnel

Professionals

Examples:

- Accountants
- Engineers
- Architects
- Scientists
- Management consultants

Traders and Investors

Executives, supervisors or essential skilled personnel of companies conducting substantial trade in goods or services or investing in either country.

Intra-Company Transferees

Managers, executives or employees with special knowledge employed by affiliates, subsidiaries or parent companies.

Note: A complete list of the occupations and professions for the Business Visitor and Professional categories can be found in Schedules 1 and 2 to Annex 1502.1 in the *Canada-U.S. Free Trade Agreement*.

Establishment and Investment

The Services Chapter secures the existing access of firms to distribute, market, deliver or facilitate a service covered by this Chapter in the other country's services markets. In addition, new regulations in the future affecting services covered by this Chapter must be non-discriminatory. Under the Services Chapter, neither country shall require a service supplier of the other country to establish a business in order to provide services, if such a requirement is an arbitrary or unjustifiable discrimination between domestic firms and those of the other country or is intended to restrict bilateral trade in those services.

The provisions of the Investment Chapter apply to all service industries with certain exceptions such as cultural industry services, transportation services and financial services other than insurance services. There is, however, no obligation under the Investment Chapter to accord non-discriminatory treatment regarding the conduct and operation of any service industry that is not covered by the Services Chapter. The Investment Chapter provides that, as in the case of other industries, Canada will review direct takeovers for service industries over a certain threshold, which will increase to $150 million in 1992. In addition, review of indirect acquisitions will be phased out over three years.

Cultural Industries

From the beginning of the negotiations, Canada stated that the government's capacity to assist cultural industries would be maintained. In fact, the Agreement does nothing to prevent Canada from adopting policies to protect and promote Canadian culture and the cultural industries that support it.

The cultural industries are exempted from the provisions of the Agreement, except for four minor undertakings. Cultural industries include those enterprises engaged in any of the following activities: publishing, including electronic publishing; film and video; music and sound recording; and radio and TV broadcasting, including cable television, satellite programming and other broadcasting network services. The production, distribution, sale or exhibition of cultural goods or services relating to these industries is included in the exemption. The printing industry is not included as part of the cultural industries and is not exempt.

The four undertakings mentioned above are the following. First, both countries have agreed to eliminate all tariffs, including those that apply to cultural products. Second, when a U.S. company is required by Canadian law to sell a Canadian cultural business, Canada will ensure that the seller receives a fair open market value. Third, both countries will provide copyright protection for cable retransmission of broadcast programming from distant television stations. Fourth, the requirement for a Canadian magazine or newspaper to be typeset and printed in Canada in order that Canadian advertisers be able to deduct their expenses for income tax purposes for advertising space in that magazine will be eliminated. In addition, the provision in the Agreement on the exemption of cultural industries provides that if either Canada or the United States introduces a cultural measure that would, but for the exemption, be inconsistent with the obligations in the Agreement, either country may only take measures of equivalent commercial effect in response to such actions. The cultural exemption places absolute limits on the amount of retaliation which can be imposed.

Existing Investment Canada policies which permit the review of foreign investments in cultural industries are maintained, as are Canadian ownership requirements in the broadcasting and cable television sector under the *Broadcasting Act*. Canadian cultural institutions such as the CBC, the National Film Board, and Telefilm Canada are not affected, nor are federal or provincial subsidies for cultural programs.

Monopolies

The Agreement does not prevent either country from maintaining or establishing monopolies. With respect to future monopolies and only if that monopoly may affect interests of persons of the other country, the designating country will notify and, if requested, consult with the other country and attempt to minimize or eliminate the impairment of benefits, if any, under the Agreement. Also with respect to future monopolies, the designating country will ensure that sales by the monopoly will not be discriminatory against persons or goods of the other country.

In addition, firms with monopoly positions in one sector are also engaged in businesses outside the area of their monopoly in competition with other firms. Usually, their non-monopoly business requires the services they provide on a monopoly basis. Where there are competitors for such business, the Agreement requires that the monopoly firms not engage in anti-competitive practices against service providers of the other country.

This will ensure that in areas where competition is allowed, monopoly services necessary for that business will be available in a non-discriminatory manner. For example, basic telecommunications monopolies will not be able to deny firms from the United States access to facilities for transmitting enhanced telecommunications services over their networks while permitting Canadian firms to do so.

Dispute Settlement

The general provisions to manage the Agreement and to avoid and settle any disputes will apply to services. This will require that the two governments regulate in a transparent manner including notification of any measures materially affecting the operation of the Agreement and consultation with the other country on new measures when this is requested. If it is not possible to arrive at a mutually satisfactory resolution, disputes can be referred to the Canada-U.S. Trade Commission and if necessary, and both countries agree, to binding arbitration.

Future Negotiations

In order to be able to make improvements to the services provisions of the Agreement, the two governments have agreed to review them periodically. Thus, in future, coverage may be extended to additional services as opportunities are identified for increasing access to each other's services markets. Improvements to the Agreement may be achieved by negotiating the elimination of measures which discriminate against suppliers from the other country or by negotiating additional sectoral coverage.

5

Assessment of the Effects on the Service Sector

General

The inclusion of services in the Canada-U.S. Free Trade Agreement is a milestone. This is the first time that a trade agreement has spelled out binding rules and procedures to govern and to liberalize trade in services. As services trade between the two countries has been relatively open, however, the main accomplishment of the Agreement has been to formalize and secure existing access to each other's markets. Combined with the new rules to facilitate border crossing by service personnel, these provisions will allow Canadian firms to plan their business expansion into the United States with confidence. Tariff-free access for goods will also be of direct benefit to those Canadian producers whose services are embodied in goods exported to the United States, and to Canadian service providers purchasing U.S. goods for use in their businesses.

The Services Chapter contains a provision for Canada and the United States to negotiate the further extension of the obligations to other service industries, either new or existing. Also, additional annexes which apply the obligations to specific sectors may be negotiated.

The implications of the provisions on services stretch beyond Canada-U.S. trade. Nearly 40 per cent of Canada's trade in services is with third countries which, along with Canada and the United States, are currently negotiating the liberalization of international trade in services in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Canada-U.S. Free Trade Agreement demonstrates that an agreement on services is possible and beneficial.

The Agreement provides that current access to the U.S. market will be retained for a broad range of commercial services. In addition, the Agreement contains rules to make border crossing by service industry personnel easier. These provisions will facilitate the planning and operations of firms currently active in the United States and will make it easier for new entrants to undertake initial market development. Provisions to remove barriers which may be identified in the future and to seek agreement through professional licencing bodies on mutually acceptable licensing standards are expected to create business opportunities for many service firms and professional groups.

The combination of the investment provisions and the service provisions of the Agreement create an environment in which service companies covered by the Agreement will over time be freer to do business in both countries, subject only to the existing regulatory requirements. They will be relatively free to choose how and where they will produce, distribute and deliver their services and to choose where they will locate their marketing and sales functions. Prior to the Agreement, in order to ensure access to the U.S. market, some Canadian service companies have felt that they had to establish in the United States. Under the Agreement, this will not be the case. Canadian service firms currently competitive in the U.S. market can continue to develop their positions of strength.

As well as the direct impacts outlined above, the Agreement will have a significant positive indirect impact on service industries. As the economic benefits from free trade with the United States flow through the economy, real income will grow and stimulate increased domestic demand for goods and services. Increased investment will lead to growth in construction and other service sectors. Moreover, as increased goods production occurs for export to the United States, there will be increased demand for commercial services by goods-producing industries. The effect of this increased demand will result in greater employment in all service industries.

The Agreement is expected, therefore, to accelerate the already rapid growth of all industries in the service sector. Small businesses, which predominate in the service sector, will benefit from the improved economic conditions which will increase demand and generate additional opportunities for employment and entrepreneurship.

Individual Service Industries

Professional Consulting Services

Canadian firms offering consulting services, whether in engineering, management, research, development and laboratory testing or other professional services, will continue to enjoy the access they have had to the United States, as will Canadian real estate developers, who have found a niche in the huge U.S. development market. Canada has world class expertise in commercially provided health care management services and will benefit from the opportunity to sell these services in the large U.S. health care market. Access to all these markets will be improved now by provisions covering border crossing formalities and, in future, as mandatory professional licensing requirements may be liberalized.

Architecture

Canadian architects have already conducted a study of U.S. market opportunities by regions and market niches in co-operation with the Government of Canada. The strengths of our architects and the planned mutual recognition of professional qualifications will facilitate their pursuit of U.S. business opportunities in restoration and revitalization, waterfront redevelopment, residential and new office projects as well as in facilities design for health care, education and high-tech industries. It is hoped that other professions will also work toward mutual recognition of professional standards, so that they too will be in a position to capitalize on opportunities in the U.S. market.

Computer and Enhanced Telecommunications Services

By retaining the open trade environment in computer services and enhanced telecommunications services, Canadian firms should be able to maintain and increase the volume of business they do in the United States. The Agreement will also stimulate the electronic information industry at a critical point in its development.

Insurance

Canada's life and health insurance industries also stand to benefit as the market access that Canadian insurance companies now enjoy in the United States is protected. Under the Agreement, there cannot be any discrimination against Canadian firms in future U.S. laws. Canadian property and casualty insurance has been dominated by foreign firms, including U.S. companies, who will continue to enjoy their present terms of access to Canada.

Financial Services

The operations of Canadian banks and securities dealers in the United States will benefit from the undertaking related to Canadian government securities. This undertaking will provide a new business opportunity for Canadian banks in the United States. For the first time, they will be allowed to underwrite and deal in securities issued by Canadian governments and their agencies. This provision will also permit Canadian dealers acquired by Canadian banks to retain their activities related to Canadian government securities, which in many cases account for major portions of their U.S. operations. Given that all banks in the United States, not just Canadian ones, will be granted this privilege, it may also lead to greater competition for the securities business of Canadian governments.

Another provision likely to become increasingly important to Canadian financial institutions is the guarantee that they will receive the same powers and privileges as those granted to U.S. institutions when the Glass-Steagall Act, which governs banking in the United States, is changed. The U.S. Congress is now considering the removal of, or a substantial change to, the Glass-Steagall Act, which currently limits banks from engaging in the securities business.

U.S. institutions will have new opportunities to increase and diversify their investment activities in Canadian financial markets. The exemption from the foreign ownership restrictions will enhance their ability to take significant positions in small and medium-size Canadian institutions. This will not apply, however, for larger Canadian institutions because U.S. investors and institutions will still be subject to the 10 per cent individual ownership limit for our Schedule A banks. U.S. acquisitions of financial institutions will still require review and approval by the federal government. U.S.-owned firms in Canada will also be subject to the policy under which large financial institutions are prevented from buying other large institutions.

The Chapter on Financial Services builds on the federal government's commitment to provide more competition among financial institutions with the resultant benefits to consumers. Control of our financial system will remain in Canadian hands while new business opportunities have been opened up for Canadian banks in the United States.

Tourism

In the past, tourism trade between Canada and the United States has faced few restrictions. Generally, Canadians and Americans have been able to travel freely across the border without any limitations on their tourist expenditures. Canadian tourist companies have been able to do business in the United States, with only minor difficulties. The tourism annex will ensure that, in future regulations, tourism services will enjoy the national treatment provisions of the Services Chapter.

Canadian travel agencies or other companies providing tourism services will be able to establish operations in the United States on the basis of national treatment. This will include the provision of services, the appointment of agents to provide these services and access to basic telecommunications networks. (Transportation services, however, are not covered by the Agreement.) In addition, the provisions for temporary entry into the United States for Canadian tourism industry professionals, such as hotel managers, management consultants, marketing experts as well as tour and travel agents, will facilitate the marketing and promotion of Canadian tourism. The tourism consultative mechanism set up under the annex gives the tourist industry a special forum to explore ways to increase tourism between the two countries and to seek to eliminate any impediments to trade in tourism services.

Tourism is expanding rapidly as increased leisure time and more disposable income enable people to travel more frequently. Therefore, tourism is likely to continue to expand in economic importance. The provisions of the tourism annex will contribute to the healthy growth of the Canadian tourism industry in its largest market, the United States.

6

Conclusions

The Canada-U.S. Free Trade Agreement is the first international trade agreement with binding obligations in the service sector. This large and fast growing sector of the economy is composed of a very diverse group of industries. Many do not engage in trade and, therefore, are not covered. However, trade in commercial services is expanding rapidly. Many of these services are closely related to trade in goods, either as inputs to goods being produced, or as complements necessary to sell goods, move them to markets and keep them operating.

The Agreement's benefits for services are future-oriented. Where services covered by the Agreement are now regulated or will be in the future, the undertaking not to discriminate in introducing future regulations ensures that barriers to trade will not be created between Canada and the United States. The Agreement does not change current regulations nor does it limit governments' ability to regulate service industries. New services are being developed all the time and as this occurs, there is the potential to extend the coverage of the Agreement to new service industries.

As a result of the increased security of market access and the streamlined border crossing procedures for service industry personnel and other temporary business visitors, Canadian firms will now be able to plan initial market development and carry out their operations in the United States more easily.

The Agreement's provisions on services represent a major step towards ensuring open and competitive trade in services between Canada and the United States. Service industries can anticipate significant growth in the future, both as the result of direct trade opportunities with the United States and as the result of growth in demand in the domestic services market, arising from new investment flows and increased consumer disposable income.

Appendix A

Elements of the Canada-U.S. Free Trade Agreement — Synopsis

On October 4, 1987, Canada and the United States agreed in principle on the elements to be included in the Canada-U.S. Free Trade Agreement. The legal text of the Agreement was tabled in the House of Commons on December 11, 1987. The main elements of the Agreement are the following:

Tariffs and Rules of Origin

All bilateral tariffs will be removed, starting January 1, 1989 when the Agreement enters into force, on the basis of three formulas: a) some will be eliminated immediately; b) some will be eliminated in five equal annual steps; c) some will be eliminated in 10 equal annual steps.

Goods which originate entirely in Canada or the United States will qualify for the new tariff treatment. Goods incorporating offshore materials or components that have been sufficiently changed to warrant a change in tariff classification will also qualify. In certain cases, goods will need to incur 50 per cent of manufacturing cost in either country before they qualify.

Quantitative Restrictions

GATT provisions governing quantitative restrictions on imports or exports will continue to apply. Existing quantitative restrictions will be eliminated, either immediately or according to an agreed timetable, or will be grandfathered. With respect to export measures for short supply or conservation reasons, the Agreement goes beyond the GATT to allow for proportional access to supplies on a historical basis without any price discrimination being imposed by governments. The Agreement provides for co-operation on implementing any such export measures to prevent diversion to third parties.

Technical Standards

The two governments agree to build on the GATT Standards Code. They will endeavour to make federal standards more compatible in order to reduce technical barriers which interfere with trade, while still protecting health and safety, environmental, national security and consumer interests. Increased compatibility of standards at the state, provincial and private levels will be encouraged.

Agriculture

Both governments agree to eliminate tariffs on agricultural trade within 10 years and not to use direct export subsidies on their bilateral agricultural trade. There is a special tariff provision for fresh fruit and vegetables which enables the temporary reimposition of current tariffs under certain circumstances. Both governments will exclude each other from their respective meat import laws, and Canadian import licences for wheat, barley and oats will be eliminated once grain support levels are equivalent in both countries. Canada will be exempt from any future U.S. quantitative restrictions on products containing 10 per cent or less sugar. The Agreement retains the Canadian supply management and marketing board system and provides for a slight increase in Canadian import quotas for poultry and eggs. Both countries agree to reduce technical regulations which interfere with trade, while still protecting human, animal and plant health.

Wine and Distilled Spirits

The two governments agree to provide national treatment in listing and distribution practices, with certain exceptions for B.C. wineries and private wine outlets in British Columbia and Ontario. Canada will eliminate the price mark-up differential between Canadian and U.S. wines over a seven-year period, and immediately for distilled spirits. The Agreement does not apply to current restrictions on beer. All other price discrimination in Canada and the United States will be eliminated immediately.

Energy

Both governments agree to prohibit most restrictions on energy exports and imports, subject to existing GATT reasons for which such restrictions may be applied, including those related to supply or conservation. In the event of short supply export controls, however, the exporting country will allow for access up to the historical proportion for energy commodities and will not impose higher prices for export. As with the general quantitative restrictions, there is no obligation to supply.

Automotive Trade

The Agreement retains the Auto Pact and its safeguards for current participants. Canadian value-added commitments by the Auto Pact manufacturers are not changed in any way by the Agreement. Rules of origin in the Agreement encourage the sourcing of more parts in North America. Automotive duty waivers and remissions will be phased out, as will the Canadian embargo on used vehicle imports.

Emergency Measures

Both governments agree to more stringent standards in the application of safeguard measures (quotas or restrictions) to bilateral trade. Global import quotas or surtaxes imposed by either government under Article XIX of the GATT will exempt the other party if its shipments are not substantial (less that five to 10 per cent of total imports). During the period of transition of this Agreement if imports from the other country alone are a substantial cause of serious injury, duty reductions provided by the Agreement may be suspended for a maximum of three years, but only one such action per product can be taken.

Government Procurement

Canada and the United States agree to expand access of each other's suppliers to purchases by governments at the federal level, building on the GATT Government Procurement Code. The coverage of the Code will be broadened to purchases between US $25,000 (about Can $33,000) and US $171,000 (Can $238,000). Further bilateral negotiations will be resumed once the GATT Code is renegotiated.

Trade in Services

The Agreement provides, for the first time, a set of disciplines covering many service sectors. In the future, both governments will extend the principles of national treatment, right of commercial presence and right of establishment, consistent with the investment chapter, to each other's providers of services. Sectoral annexes spell out these obligations for Tourism, Architects, and Computer and Enhanced Telecommunications Services.

Financial Services

The Agreement preserves the access that Canadian and U.S. financial institutions have to each other's markets and opens new areas of competition in securities underwriting and banking.

Cultural Industries

Cultural industries are explicitly exempted from the Agreement.

Temporary Entry for Business Persons

Business persons trading in goods and services will benefit from improved and easier border crossing.

Investment

The two governments agree to provide national treatment in future to each other's investors and will not impose export, local content, local sourcing or import substitution requirements on each other's investors. Existing laws, regulations and published policies are grandfathered. The Canadian threshold for the review of U.S. direct acquisitions will be raised to Can $150 million by 1992. Review of U.S. indirect acquisitions will be phased out over the same period.

Dispute Settlement in Antidumping and Countervail Cases

A dispute settlement mechanism will guarantee the fair application of respective antidumping and countervailing duty laws. Either government may request a binational panel to review final antidumping or countervail determinations. Panel decisions will be binding. New legislation will not apply to the other country unless it is so specified. A binational panel may review such proposed legislative changes and issue opinions. Both governments will attempt to develop and implement a substitute system of countervail and antidumping laws within seven years.

Institutional Provisions

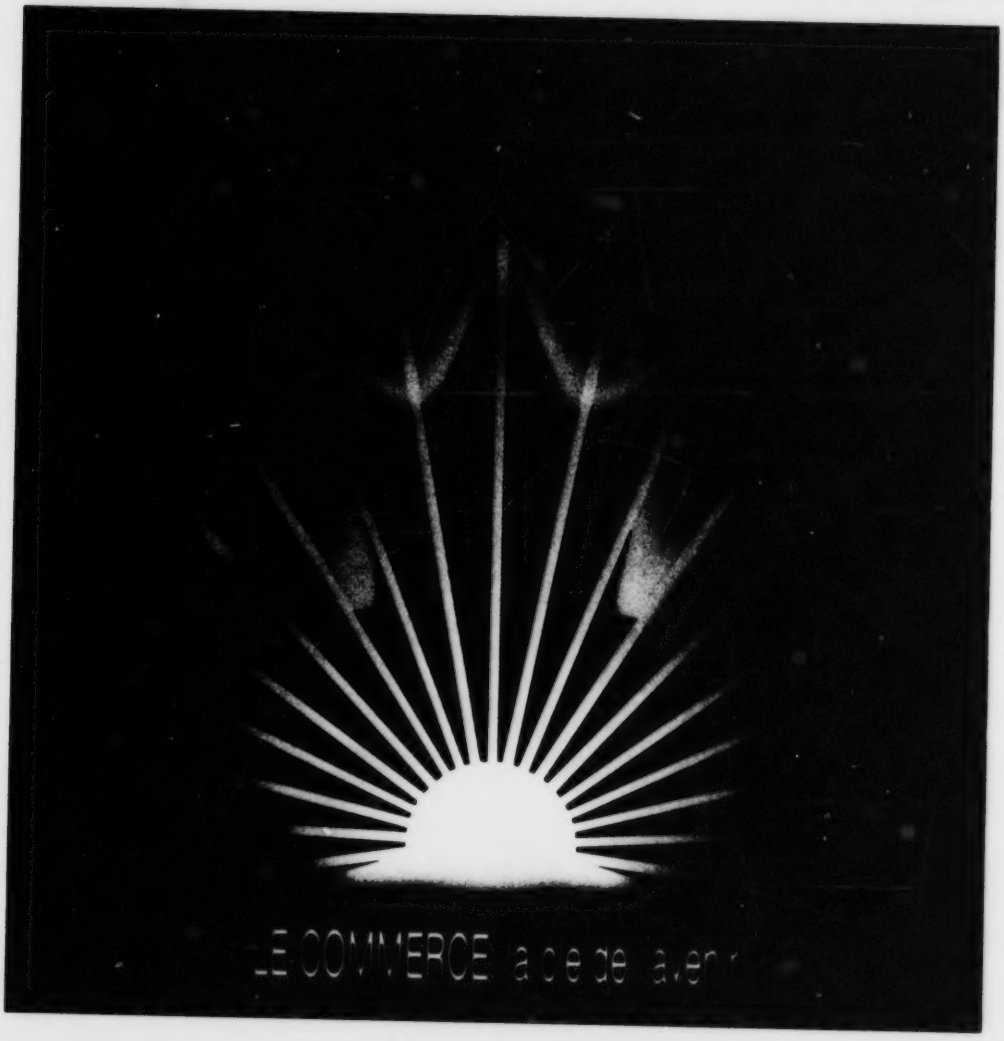
A Canada-United States Trade Commission will be established to supervise the implementation of the Agreement and resolve disputes. The two governments further agree to binational panel procedures at the insistence of either country to make recommendations for the settlement of disputes regarding the interpretation and application of the Agreement in other than antidumping and countervail cases. They will refer such disputes to binding arbitration in the case of safeguards and, with the agreement of both governments, may also do so in other cases.

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE CANADA-ÉTATS-UNIS

ET

LES SERVICES

· UNE · APPRECIATION ·



Canada

COPIE 10-12-88

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE CANADA-ÉTATS-UNIS

ET

LES SERVICES

• UNE • APPRÉCIATION •

Pour obtenir d'autres exemplaires :

Ministère des Affaires extérieures
Groupe de Communications sur le commerce extérieur (DMTN)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
(613) 991-5476

Pour de plus amples renseignements :

Ministère des Affaires extérieures
Direction des services et de la politique commerciale générale (EPT)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
(613) 996-2930

ou

Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Direction des industries de services commerciaux
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
(613) 954-2995

Pour de plus amples renseignements sur les Services financiers :

Ministère des Finances
Division des institutions et des marchés financiers
140, rue O'Connor
L'Esplanade Laurier
Tour est
Ottawa (Ontario)
K1A 0G5
(613) 992-4661

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988

Table des matières

1

Sommaire 1

2

Introduction et vue d'ensemble 3
Répercussions macro-économiques de l'Accord 4
Le secteur des services 8

3

Contexte 9
Place des services dans l'économie canadienne 9
Comment se fait le commerce des services 13
Obstacles au commerce des services 13
Le commerce international des services du Canada 15
Le commerce des services entre le Canada et les États-Unis 15

4

Éléments de l'Accord 23
Chapitre relatif aux services 23
Traitement national 26
Annexes sectorielles 27
Architecture 27
Tourisme 27
Services informatiques et services à base de réseaux de télécommunications améliorés 28
Services financiers 28
Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires 29
Droit d'établissement et investissement 31
Industries culturelles 32
Monopoles 33
Règlement des différends 33
Négociations futures 33

5

Évaluation des répercussions de l'Accord de libre-échange sur le secteur des services 35
Services en général 35
Catégories de services 36
Services d'experts-conseils 36
Architecture 37
Services informatiques et services à base de réseaux de télécommunications améliorés 37
Services d'assurance 37
Services financiers 37
Services de tourisme 38

6

Conclusions 41

Annexe A
Éléments de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis — Synopsis 43

1

Sommaire

Les services représentent l'élément le plus important de l'économie canadienne — 70 pour cent du produit intérieur brut et 8,8 millions d'emplois. Le commerce des services entre le Canada et les États-Unis a atteint plus de 24 milliards de dollars en 1986.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis établit un ensemble de principes généraux en ce qui concerne le commerce d'une vaste gamme de services commerciaux. En vertu du principe du traitement national, chaque partie convient de ne pas établir de discrimination contre les industries de services de l'autre partie qui sont expressément visées par l'Accord dans les règlements qui seront adoptés ultérieurement. Les règlements actuels restent en place mais peuvent être modifiés à condition de ne pas être plus discriminatoires. Trois annexes spéciales apportent des précisions sur ces principes généraux dans trois secteurs : l'architecture, le tourisme, les services informatiques et les réseaux de télécommunications améliorés.

L'Accord ne s'applique pas aux services assurés par le gouvernement, tels que les services de santé, d'éducation et les services sociaux ou de garde d'enfants, de transport et de télécommunications de base. Les industries culturelles sont exemptées des dispositions de l'Accord, sauf dans le cas de quatre engagements mineurs.

Les services financiers, à l'exception des services d'assurance, ne sont pas assujettis aux principes généraux s'appliquant aux services visés. Dans le secteur des services financiers, l'Accord prévoit que les lois fédérales protégeront l'accès dont jouissent les établissements financiers canadiens sur le marché américain et vice-versa, et ouvre de nouveaux domaines de concurrence dans le secteur des banques et des titres.

Les dispositions de l'Accord relatives à l'autorisation de séjour temporaire simplifient les formalités à la frontière. Ces dispositions sont indispensables pour le commerce des services et signifient pour les Canadiens l'élimination d'un important facteur de friction.

Les compagnies de services canadiennes seront mieux à même de planifier leur expansion sur le marché américain. L'Accord aura également un effet positif indirect : à mesure que l'activité économique augmentera, la demande nationale de services augmentera également, multipliant ainsi les possibilités d'emploi.

2

Introduction et vue d'ensemble

L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis est un pacte historique et sans précédent qui régit la plus importante relation commerciale bilatérale du monde. Son entrée en vigueur, le 1er janvier 1989, permettra aux deux pays d'atteindre d'importants objectifs. L'Accord réduira ou éliminera les barrières au commerce de marchandises et de services entre les deux pays. Il favorisera une concurrence loyale dans la zone de libre-échange et assouplira considérablement les conditions à l'investissement transfrontalier. Cet accord établira également des modalités efficaces d'application conjointe de ses dispositions de règlement des différends. Équitable et avantageux pour le Canada et les États-Unis, cet accord pose les assises d'une coopération bilatérale et multilatérale qui aura pour but d'en rehausser et d'en étendre les avantages.

L'Accord jouera un rôle important dans la croissance soutenue, le développement et la prospérité économique du Canada. Il est conforme aux obligations contractées par le Canada envers ses partenaires commerciaux en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), dont il reprend les principes tout en les dépassant pour les étendre à de nouveaux domaines comme les services et les mesures qui concernent les investissements. Cet Accord, et la position adoptée aux négociations multilatérales de la Ronde de l'Uruguay menées sous l'égide du GATT, montrent que le Canada s'est engagé à réduire les barrières commerciales dans le monde. Pierre angulaire de la stratégie économique globale du gouvernement, la libéralisation du commerce offre aux Canadiens la possibilité d'assurer leur développement et leur prospérité dans une économie concurrentielle et dynamique. Les effets positifs importants de l'Accord sur la croissance économique, les revenus et l'emploi aideront les gouvernements à stimuler le développement économique dans les régions les plus défavorisées du Canada et à améliorer les programmes sociaux dont bénéficient tous les Canadiens.

De vastes consultations ont été entreprises dès le début des négociations commerciales bilatérales. Le Comité consultatif sur le commerce extérieur et les 15 groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur ont été chargés de recueillir les vues du milieu des affaires. Les premiers ministres des provinces ont tenu neuf réunions spéciales pour discuter des négociations, qui étaient également à l'ordre du jour de leur conférence annuelle. Les représentants des gouvernements provinciaux en matière de commerce ont participé aux réunions tenues régulièrement par le Comité fédéral-provincial des négociations commerciales, ainsi qu'aux travaux de groupes de travail distincts sur chaque élément de l'Accord. Pour chaque sujet abordé dans le cadre des négociations, le gouvernement a consulté des spécialistes des ministères compétents, veillant à établir la coopération interministérielle la plus étroite possible. Jamais des négociations commerciales internationales n'avaient donné lieu au Canada à des consultations d'une telle ampleur qui ont permis de tenir compte autant que possible de tous les intérêts et conseils concernant chacun des éléments de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis.

Cette publication fait partie d'une série d'évaluations du libre-échange, préparées par le gouvernement, entre le Canada et les États-Unis et consacrées à plusieurs sujets, comme l'agriculture, les pêches, l'énergie, l'industrie et les consommateurs. Chaque étude sectorielle débute par une analyse générale des répercussions économiques globales de l'Accord, fondée sur l'importante étude publiée par le ministère des Finances. Vient ensuite un examen des conséquences de l'Accord sur le secteur concerné — contexte, description des éléments de l'Accord et évaluation de son incidence économique sur le secteur en question.

Répercussions macro-économiques de l'Accord

L'Accord procurera d'importants avantages économiques aux Canadiens :

- le consommateur canadien paiera moins cher tant les importations que les produits fabriqués dans le pays;
- des investissements seront effectués pour répondre aux possibilités offertes par le nouveau cadre commercial;
- les entreprises bénéficieront d'une production à plus grande échelle et deviendront plus efficientes et plus concurrentielles;
- la productivité des travailleurs canadiens augmentera, de même que leur revenu réel;

- la croissance économique sera renforcée, ainsi que la création d'emplois; et
- l'économie deviendra plus souple, plus innovatrice et plus dynamique.

Le ministère des Finances a effectué une analyse complète des répercussions macro-économiques de l'Accord. Les résultats de cette analyse sont résumés dans le document intitulé *L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis : une évaluation économique*. Elle indique que l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis accroîtra le revenu réel des Canadiens d'au moins 2,5 pour cent. Cela représente une hausse permanente de revenu réel de 12 milliards de dollars courants, soit environ 450 $ par Canadien. Il est fort probable que cette estimation reste en deçà de l'ampleur réelle des retombées économiques positives de l'Accord parce que certains aspects importants de l'Accord ne sont pas pris en compte dans l'analyse. Par exemple, des aspects tels que le libre-échange des services, la libéralisation des conditions d'investissement transfrontalier, une plus grande sécurité d'accès à l'important marché des États-Unis et les effets dynamiques du libre-échange sous la forme d'une économie plus souple et plus innovatrice se traduiront par d'autres avantages nets qui sont réels, positifs et peut-être très importants, sans qu'on puisse les mesurer de manière précise.

L'analyse du ministère des Finances porte à croire que la plupart des industries canadiennes — celles qui bénéficient actuellement d'une forte protection aussi bien que celles qui n'ont à l'heure actuelle qu'une faible protection tarifaire — profiteront de l'Accord et que toutes les régions en bénéficieront. Le Centre du Canada, avec ses importantes industries manufacturières, bénéficiera du renforcement et de l'expansion du secteur de la fabrication. Les autres régions bénéficeront de prix plus concurrentiels pour les produits manufacturés ainsi que des possibilités accrues de transformation plus poussée de leurs ressources. Les régions dont l'économie repose sur l'exploitation des ressources naturelles bénéficieront directement, elles aussi de l'Accord, car celui-ci réduit le risque d'un nouveau renforcement du protectionnisme américain.

Les avantages économiques de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis commenceront à se faire sentir peu de temps après sa mise en application, le 1er janvier 1989. Les prix de toute une gamme de produits de consommation baisseront, accroissant ainsi le pouvoir d'achat des ménages canadiens. Les investissements en installations de production et en outillage augmenteront au fur et à mesure que les entreprises canadiennes voudront tirer profit d'un meilleur accès à l'énorme marché américain. La hausse des dépenses de consommation et d'investissement alimentera une croissance économique et une création d'emplois plus vigoureuses. Les estimations faites par le ministère des Finances de l'effet de l'Accord sur l'emploi, sur un horizon de planification financière à moyen terme, indiquent une hausse nette de 120 000 emplois d'ici 1993, soit cinq ans seulement après le début de la mise en oeuvre progressive de l'Accord. Cette hausse sera de plus en plus marquée à mesure que l'Accord sera mis en application.

Cependant, les retombées positives de l'Accord sur le plan de la production et de l'emploi vont encore plus loin. Sans libre-échange, la menace croissante du protectionnisme américain et international compromettrait gravement le rythme élevé de croissance de l'emploi et de la production que le Canada connaît depuis quelques années. Au cours des trois dernières années, par exemple, la production réelle s'est accrue de 3,7 pour cent en moyenne au Canada et l'emploi, de 2,9 pour cent, soit de 300 000 emplois par an. Non seulement l'Accord créera de nouvelles possibilités d'emplois pour les Canadiens, mais il contribuera aussi à assurer le maintien des emplois existants. En l'absence de l'Accord, une augmentation du protectionnisme américain entraînerait certainement des pertes d'emplois pour les Canadiens. Des scénarios illustratifs de mesures protectionnistes possibles de la part des États-Unis indiquent que les pertes d'emplois pourraient être substantielles.

Il ressort de l'analyse du ministère des Finances que l'économie canadienne ne devrait pas avoir beaucoup de mal à saisir les possibilités nouvelles qu'offre l'Accord ni à procéder aux adaptations nécessaires. Cette conclusion s'appuie sur les considérations suivantes :

- en premier lieu, l'économie canadienne a fait preuve par le passé d'une souplesse et d'une faculté d'adaptation considérables pour faire face à des changements de la nature et de l'ampleur de ceux que provoquera l'Accord. Entre 1960 et 1987, le niveau moyen des droits tarifaires canadiens vis-à-vis des États-Unis est passé de 14 à 4,5 pour cent, alors que les revenus et la production s'accroissaient de plus de 200 pour cent pendant cette période;
- en deuxième lieu, l'abaissement des barrières tarifaires sera étalé sur 10 ans, ce qui donnera ainsi suffisamment de temps aux entreprises et aux travailleurs pour s'adapter à un cadre de libre-échange;

- en troisième lieu, l'économie canadienne est en bonne posture pour s'adapter rapidement et sans heurts, ainsi que pour exploiter les possibilités nouvelles offertes par un accès amélioré et plus sûr au marché américain. La compétitivité internationale du Canada s'est sensiblement améliorée ces dernières années. Depuis 1983, c'est le Canada qui, parmi tous les grands pays industrialisés, a obtenu les meilleurs résultats au chapitre de la croissance de l'emploi et de la production;
- en quatrième lieu, non seulement l'adaptation nécessaire sera minime par rapport aux changements qui sont habituellement observés — par exemple, on compte chaque année cinq millions de changements d'emplois au Canada, touchant plus de quatre millions de travailleurs — mais le gouvernement fédéral offre un large éventail de programmes qui aideront les particuliers et les entreprises à s'adapter à l'évolution de la conjoncture et du marché du travail suite au libre-échange.

De nombreux programmes existent présentement pour aider les travailleurs canadiens et les entreprises à s'adapter au libre-échange. La Planification de l'emploi est le programme fédéral le plus important touchant l'adaptation de la main-d'oeuvre. Ce programme offre une aide financière pour la formation, le développement de l'emploi et la relocalisation des travailleurs. Emploi et Immigration Canada offre également le Service d'aide à l'adaptation de l'industrie et fournit des services de consultation, d'orientation et de placement. L'assurance-chômage est toujours disponible pour aider les Canadiens à effectuer le passage d'une occupation à une autre. Un éventail tout aussi vaste de programmes aidera les entreprises à tirer profit des nouvelles possibilités offertes par l'Accord. Ces programmes comprennent le Service des délégués commerciaux et le Programme de développement des marchés d'exportation du ministère des Affaires extérieures; le Programme de la micro-électronique et du développement des systèmes, offerts par le ministère de l'Expansion industrielle régionale; une nouvelle approche au développement régional qui se reflète dans les programmes et services offerts par l'Agence des perspectives de l'Atlantique et l'Agence de diversification de l'économie de l'Ouest et l'Initiative fédérale de développement économique du nord de l'Ontario. Le Conseil consultatif sur l'adaptation, dont la création a été annoncée par le Premier ministre à l'automne 1987 et qui est composé de représentants des milieux d'affaires, du monde du travail, des cercles universitaires, a déjà commencé à conseiller le gouvernement quant à l'efficacité de ces programmes dans le contexte de l'Accord.

Le secteur des services

Le commerce des services entre le Canada et les États-Unis représente maintenant une part importante de l'ensemble du commerce entre les deux pays. Il inclut les services tels que les services d'ingénierie et autres services de consultation, les services informatiques et connexes, et toute une série de services spécialisés et financiers.

Conscients de l'importance du commerce des services pour la création d'emplois et la production plus efficace de biens et d'autres services, le Canada et les États-Unis ont négocié le premier accord commercial assorti d'obligations dans ce secteur.

Le commerce des services se fait de diverses façons. L'Accord tient compte des divers procédés de vente de services et comprend donc des dispositions spéciales concernant certaines industries, la reconnaissance réciproque éventuelle des qualifications professionnelles, le mouvement transfrontalier du personnel chargé d'assurer certains services, et l'investissement dans des firmes productrices de services. En outre, il contient des dispositions distinctes en ce qui concerne les services financiers. L'Accord s'applique seulement aux services visés dans l'Annexe 1408 du chapitre s'y rapportant. Il ne couvre pas les autres services comme les services assurés par le gouvernement, les services de télécommunications de base et les services de transport. Il ne couvre pas non plus les services culturels, sauf dans le cas de quatre exceptions mineures.

3

Contexte

Place des services dans l'économie canadienne

Le secteur des services compte pour une grande partie de l'économie canadienne, qui va en s'accroissant et englobe diverses activités économiques, y compris toutes celles non productrices de biens. Il existe deux grandes catégories de services : les services assurés par le gouvernement et ceux produits par les entreprises. Ces derniers comprennent les services achetés directement par les consommateurs et ceux qui sont achetés par les entreprises afin de produire des biens ou d'autres services. Les services achetés par les entreprises constituent un élément dynamique de l'économie et du commerce du Canada. Ils incluent divers services, comme les services de conception et d'essai, de gestion et de personnel, de publicité et de marketing, de communications et de traitement des données, ainsi que les services nécessaires pour la vente, le transport, l'installation et les services après-vente de marchandises.

En 1986, les services représentaient 8,8 millions d'emplois au Canada — 76 pour cent du nombre total d'emplois et 70,5 pour cent du produit intérieur brut (PIB). Entre 1976 et 1986, le secteur des services a donné lieu à la création de plus de 90 pour cent de tous les nouveaux emplois au Canada. On verra dans le tableau 3.1 la répartition des emplois entre les secteurs de la fabrication, de l'industrie primaire et des services, ainsi que la partie du PIB correspondant à chaque secteur et l'augmentation en pourcentage de l'emploi et du PIB dans ces trois secteurs entre 1976 et 1986. Le tableau 3.2 indique le niveau moyen de l'emploi dans diverses catégories du secteur des services et la partie du PIB correspondant à chacune d'elles.

Les industries de services assurent d'importantes possibilités d'emploi dans toutes les régions du Canada (voir tableau 3.3). La nature du secteur des services est telle qu'elle exige des types de travailleurs très divers, allant de professionnels hautement qualifiés et techniciens hautement spécialisés jusqu'à des travailleurs relativement peu qualifiés. Les possibilités d'emploi dans le secteur des services sont particulièrement importantes pour les femmes : 84 pour cent des femmes employées occupent des postes de tous niveaux dans ce secteur où le nombre de femmes a augmenté de 1,4 million entre 1976 et 1986.

Le secteur des services est un marché important pour les produits manufacturés. La production et la distribution des services exigent toute une gamme d'équipements manufacturés, souvent de pointe. Ainsi, tout accroissement des activités dans le secteur des services entraîne un accroissement correspondant à des activités dans le secteur manufacturier.

Tableau 3.1
Économie canadienne
Évolution de l'emploi et du produit intérieur brut entre 1976 et 1986

	1976	1986	Augmentation
Emploi			
	(en milliers d'emplois)		(En pourcentage)
Industries primaires[1]	707	775	+10
Secteur manufacturier	1 921	2 015	+5
Services[2]	**6 850**	**8 844**	**+29**
TOTAL	**9 478**	**11 634**	
Produit intérieur brut			
	(en milliards de $ constants 1981)		(En pourcentage)
Industries primaires[1]	31,9	36,4	+14
Secteur manufacturier	53,4	71,1	+33
Services[2]	**181,0**	**256,9**	**+42**
TOTAL	**266,3**	**364,4**	

[1] Comprenant les industries agricoles et services connexes, l'exploitation forestière, l'industrie de la pêche et du piégeage, les mines, les carrières et les puits de pétrole.

[2] Y compris la construction et les services publics.

Source : correspondant aux tableaux 3.1 et 3.2
Statistique Canada, données extraites des catalogues *Statistiques chronologiques sur la population active*, 71-201 et *Produit intérieur brut par industrie*, 15-001.

Tableau 3.2
Place des services dans l'économie canadienne, 1986

	Produits intérieur brut — Prix de 1981	Niveau moyen de l'emploi
	(en milliards de $)	(en milliers)
Construction	25,37	627
Transport, communications et autres services publics	39,27	898
Commerce (y compris le commerce de détail et de gros)	42,59	2 082
Finances, assurance et immobilier	51,86	654
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	74,39	3 783
Administration publique	23,40	800
TOTAL	**256,88**	**8 844**

Tableau 3.3
Niveau moyen de l'emploi en 1987 dans le secteur des services par province (en milliers)

	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	QUÉ.	ONT.	MAN.	SASK.	ALB.	C.-B.	CAN.
Construction	12	3	22	16	160	274	25	24	72	72	680
Transport, communications et autres services publics	16	3	27	24	232	316	47	33	88	119	906
Commerce (y compris le commerce de détail et de gros)	35	9	67	54	521	806	89	80	209	246	2 116
Finances, assurance et immobilier	5	–	16	12	169	302	29	21	57	80	695
Services socio-culturels, commerciaux et personnels	58	17	117	92	984	1 504	161	141	399	462	3 934
Administration publique	18	5	31	24	209	285	40	32	84	87	814
TOTAL	**144**	**37**	**282**	**222**	**2 275**	**3 487**	**391**	**331**	**909**	**1 066**	**9 145**

Source : Statistique Canada, *La population active*, décembre 1987, 71-001.

Note : Les chiffres ayant été arrondis, il se peut que la somme obtenue ne corresponde pas exactement aux totaux indiqués.

Comment se fait le commerce des services

Ces dernières années, le commerce des services a considérablement augmenté, qu'il s'agisse des services traditionnels comme les transports ou le tourisme ou des nouveaux services comme le traitement des données et les services de consultation. Pour bien se rendre compte de ce que signifie le commerce des services, il est important de comprendre que ce sont des produits intangibles et que leur commerce se fait de diverses manières : par le biais des télécommunications, des personnes, de l'investissement, et de leur inclusion dans des biens.

De nombreux services comme l'informatique, le traitement des données, l'ingénierie et l'architecture sont exportés par les réseaux de télécommunications. D'autres, notamment de nombreux services spécialisés comme la consultation, exigent que des personnes se déplacent dans d'autres pays pour aller voir les clients, ou, dans le cas du tourisme, que le consommateur se rende dans le pays qui offre le service. D'autres encore ne peuvent être vendus à moins de contacts directs et permanents entre le vendeur et l'acheteur, tout ou partie de la production du service en question se faisant dans le pays où il est acheté. Pour assurer ce type de service, le fournisseur doit établir d'étroits contacts avec le client.

Enfin, beaucoup de services sont incorporés dans le commerce des biens, ou y sont reliés. Certains services sont inclus dans les biens et vendus en tant que biens.Tel est le cas par exemple des bandes ou disques pour ordinateur. D'autres services sont vendus de pair avec les biens, par exemple dans le cas des ordinateurs où la vente comprend l'installation, la formation et les services après-vente. D'autres encore, comme les services de transport, d'assurance, de financement, sont indispensables pour le commerce des biens.

Obstacles au commerce des services

De même que le commerce des services se fait de diverses manières, de même peut-il être restreint de nombreuses façons, intentionnellement ou non. Les restrictions imposées en matière d'immigration sur les voyages d'affaires et l'absence de reconnaissance des normes professionnelles peuvent entraver le commerce des services par le biais de personnes. Le fait de refuser ou de restreindre l'accès aux réseaux nationaux de télécommunications peut gêner le commerce de services comme les services informatiques et de traitement des données. Les restrictions en matière d'investissement peuvent empêcher les producteurs de services d'établir et d'exploiter des entreprises à l'étranger. Les barrières commerciales limitent le commerce tant des marchandises qui renferment des services (par exemple, les disques pour ordinateur) que des services qui facilitent le commerce des biens (par exemple, les services de transport et d'assurance).

La réglementation nationale du secteur des services pourrait également entraver le commerce. Les services sont réglementés pour diverses raisons, notamment la protection du consommateur, la prudence en matière de pratiques commerciales, la santé et la sécurité ainsi que d'autres objectifs de politique nationale. Il existe de nombreuses formes de contrôle, comme les accords de licence, les prescriptions en matière d'entrée et de résultats, les normes professionnelles, et la propriété ou le contrôle public direct.

Le degré et la façon dont sont contrôlées les industries de services sont très variables. Certaines entreprises sont « auto-contrôlées », soit indépendamment par le biais d'associations industrielles, soit par suite de pouvoirs délégués par le gouvernement à des associations professionnelles (par exemple, ingénieurs et avocats). Certaines industries de services, comme les loisirs, sont relativement peu contrôlées. D'autres, comme l'assurance-vie, sont étroitement contrôlées par le gouvernement pour la protection du consommateur. Les services comme le tourisme font l'objet d'un contrôle restreint.

Le secteur des services est contrôlé différemment au Canada et aux États-Unis, pour diverses raisons. Dans certains cas, ce contrôle a pour but exprès de restreindre la concurrence et la présence de compagnies étrangères dans le secteur national des services, et constitue donc un obstacle au commerce. Dans la plupart des cas, cependant, le contrôle n'a pas pour but délibéré de restreindre le commerce; c'est par inadvertance que le contrôle restreint le commerce, parce que les gouvernements veulent servir les objectifs de la politique nationale.

Comme on le verra plus loin, en ce qui concerne les services fournis par le secteur privé, l'Accord s'attaque directement aux questions de séjour temporaire pour affaires, de reconnaissance des normes professionnelles, d'investissement et d'accès aux réseaux nationaux de télécommunications. L'Accord établit aussi un principe général, à savoir que les règlements qui seront dorénavant adoptés dans l'un ou l'autre pays dans les secteurs visés par l'Accord n'établiront pas de discrimination contre les fournisseurs de services de l'autre pays. Cela permettra de limiter les futurs obstacles au commerce des services et de protéger la relative liberté d'accès dont jouit déjà le marché des services en Amérique du Nord.

Il existe certains services assurés par le gouvernement à l'intention des citoyens. Ils ne sont pas « vendus » au sens traditionnel du terme, et ne font donc l'objet d'aucun commerce avec les autres pays. Aussi les services assurés par le gouvernement n'entrent-ils pas dans le champ d'application de l'Accord.

En ce qui concerne les services inclus dans les biens ou vendus de pair avec des biens, les principaux obstacles au commerce sont les barrières au commerce des biens (par exemple, les barrières tarifaires). L'Accord élimine les droits de douane sur les biens et réduit les barrières non tarifaires. Étant donné l'interdépendance qui existe entre de nombreux services et la production, la vente, la distribution et l'entretien des biens, la libéralisation du commerce doit se faire aux deux niveaux.

Le commerce international des services du Canada

Par rapport à la valeur totale des services produits dans l'économie canadienne, le commerce international des services du Canada est relativement peu important, mais connaît une croissance rapide. En 1986, la valeur totale du commerce des services effectué par le Canada (importations plus exportations) était de 39,6 milliards de dollars[1], alors que la valeur totale des services produits au Canada (y compris les services de construction et les services publics) était de 257 milliards de dollars (prix de 1981). Le tableau 3.4 donne les statistiques sur le commerce international du Canada pour toutes les catégories de service en 1985 (la dernière année pour laquelle nous possédons des statistiques détaillées).

L'exportation et l'importation de services commerciaux sont également avantageuses pour l'économie canadienne. Afin de s'adapter efficacement à la nouvelle concurrence, les firmes qui achètent des services ont besoin d'avoir l'accès libre à la plupart des services de pointe à des prix avantageux. Sans quoi, qu'il s'agisse des prix ou de la qualité, l'industrie canadienne ne saurait faire concurrence sur le marché international. Le fait de pouvoir se procurer des services auprès de fournisseurs étrangers ou canadiens permet aux firmes canadiennes d'être plus concurrentielles au Canada et à l'étranger.

Le commerce des services entre le Canada et les États-Unis

Environ 62 pour cent de la totalité du commerce des services du Canada se fait avec les États-Unis. En 1986, les exportations de services du Canada vers les États-Unis ont été estimées à 10,9 milliards de dollars alors que les importations en provenance des États-Unis ont atteint environ 13,5 milliards de dollars (Le tableau 3.5 donne le détail du commerce des services entre le Canada et les États-Unis de 1983 à 1985 inclusivement).

[1] Ce chiffre n'inclut pas les revenus d'investissement comme les intérêts, dividendes et profits rapatriés au Canada ou à l'étranger.

La catégorie des services aux entreprises (qui inclut les services de consultation et les services informatiques) est, de toute la série de services commerciaux, l'élément le plus dynamique du commerce des services du Canada. La part que représentent les services aux entreprises par rapport à l'ensemble des services exportés aux États-Unis est passée de 22 pour cent en 1976 à 30 pour cent en 1986. De même, les importations de services américains aux entreprises représentent la part la plus importante des importations de services, soit 42 pour cent.

Comme le montre le tableau 3.5, certaines firmes canadiennes concurrentielles se sont implantées sur le marché américain où elles fournissent toute une série de services aux entreprises. Les ingénieurs-conseils canadiens sont mondialement réputés pour leurs compétences en ce qui concerne les ressources naturelles et l'infrastructure de projets. Les États-Unis sont pour eux le marché d'exportation le plus important pour la vente de services dans certains secteurs comme la foresterie, les mines et la métallurgie, le pétrole et le gaz, ainsi que la conception de procédés industriels, la conception d'édifices et de systèmes d'alimentation en électricité, et le contrôle des déchets dangereux. Le Canada exporte aux États-Unis plus de services d'ingénierie que tout autre pays.

Les experts-conseils en gestion, les architectes, les firmes spécialisées dans les services informatiques, ainsi que les compagnies de recherche scientifique, de télédétection, de données géographiques et de services environnementaux, ont tous réussi à se tailler une place sur le marché américain qui se veut extrêmement concurrentiel.

Les États-Unis sont également un marché important pour les banques, les compagnies d'assurance et autres institutions financières canadiennes. En 1986, les opérations des grandes banques canadiennes aux États-Unis étaient évaluées à plus de 55 milliards de dollars canadiens, soit environ 14 pour cent du total de leurs actifs de base. Les compagnies canadiennes d'assurance-vie opèrent sur le marché américain, qui représente plus de 80 pour cent de la valeur des polices d'assurance-vie émises à l'étranger. Pour ce qui est de l'assurance-maladie, les compagnies canadiennes font plus de 25 pour cent de leurs affaires à l'étranger, dont la quasi-totalité aux États-Unis. Compte tenu du climat relativement libre dans lequel se fait le commerce des services d'assurance, les associations des deux pays dans ce secteur ont longtemps été en faveur d'un accord commercial.

La contribution du tourisme au commerce des services est importante. L'industrie du tourisme englobe plusieurs secteurs qui dépendent totalement ou partiellement du tourisme pour leur revenus. Ainsi les secteurs de l'hôtellerie, des transports et des voyages (revendeurs et grossistes) dépendent du tourisme pour la majeure partie de leurs revenus, alors que ceux de la restauration, des spectacles et des loisirs dépendent du tourisme pour une proportion de 15 à 20 pour cent de leurs revenus.

Tableau 3.4
Commerce international des services du Canada, 1985

	Recettes (exportations)	Paiements (importations)	Solde
		(en millions de $)	
VOYAGES	5 006	7 110	−2 104
SERVICES COMMERCIAUX			
Consultation et autres services spécialisés	987	253	734
Services reliés au transport	589	768	− 179
Services d'administration et de gestion	164	895	− 731
Recherche et développement	411	659	− 248
Commissions	653	487	166
Redevances, brevets d'auteur, marques déposées	70	1 039	− 969
Films et diffusion	30	206	− 176
Publicité et promotion de vente	58	82	− 24
Services financiers			
Assurance	695	973	− 278
Autres services financiers	—	324	− 324
Services informatiques	84	91	− 7
Location de matériel	232	436	− 204
Franchises	—	13	− 13
Services de communications	316	296	20
Raffinage et services de transformation	97	—	97
Frais automobiles	599	508	91
Autres services	253	612	− 359
Total partiel	5 238	7 642	−2 404
TRANSPORT	4 558	4 063	495
SERVICES ASSURÉS PAR LE GOUVERNEMENT[1]	562	1 202	− 640
AUTRES SERVICES	429	339	89
TOTAL DE TOUS LES SERVICES	15 791	20 355	−4 564

Source : Statistique Canada, *Estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux, premier trimestre 1987*, 67-001.

[1] Les services assurés par le gouvernement incluent les coûts engagés par les gouvernements à l'étranger pour le personnel diplomatique et militaire.

Tableau 3.5
Commerce des services entre le Canada et les États-Unis[1]

	Recettes/ exportations			Paiements/ importations		
	1983	1984	1985	1983	1984	1985
			(en millions de $)			
VOYAGES	2 664	3 146	3 674	3 903	3 991	4 158
SERVICES COMMERCIAUX						
Consultation et autres services spécialisés	111	136	171	105	90	124
Services reliés au transport	180	204	201	229	246	278
Services d'administration et de gestion	65	71	106	692	816	841
Recherche et développement	211	292	398	215	501	630
Commissions	259	313	347	221	253	320
Redevances, brevets d'auteur, marques déposées	33	28	45	754	868	887
Films et diffusion	22	23	27	152	146	162
Publicité et promotion de vente	29	34	39	63	63	77
Services financiers						
Assurance	273	329	425	435	435	517
Autres services financiers	S O	S O	S O	122	89	101
Services informatiques	60	90	75	68	67	90
Location de matériel	129	150	180	441	410	372
Franchises	—	—	—	7	7	12
Services de communications	91	109	114	25	43	34
Raffinage et services de transformation	45	56	54	—	—	—

Tableau 3.5 (suite)
Commerce des services entre le Canada et les États-Unis[1]

	Recettes/ exportations			Paiements/ importations		
	1983	1984	1985	1983	1984	1985
			(en millions de $)			
Frais automobiles	508	494	580	447	521	508
Autres services	153	165	176	322	328	419
Total partiel	2 170	2 494	2 939	4 298	4 883	5 374
TRANSPORT	2 346	2 828	2 676	1 951	2 416	2 528
SERVICES ASSURÉS PAR LE GOUVERNEMENT	220	215	246	403	460	532
AUTRES SERVICES	222	275	277	251	265	279
TOTAL DE TOUS LES SERVICES	7 622	8 958	9 812	10 809	12 016	12 873

[1] Les industries figurant sur ce tableau ne sont pas les mêmes que celles dans la liste des services annexée au Chapitre 14 de l'Accord de libre-échange. On trouvera au tableau 4.1 une liste des services visés par l'Accord.

Source : Statistique Canada, données extraites des catalogues *Le Commerce international des services du Canada*, 67-510 et *Estimations trimestrielles de la balance canadienne des paiements internationaux*, 67-001.

Note : Les chiffres ayant été arrondis, il se peut qu'en les additionnant, la somme obtenue ne corresponde pas exactement aux totaux indiqués.

Les États-Unis sont la source la plus importante de touristes pour le Canada, et vice versa. Entre 85 et 90 pour cent de l'ensemble des recettes engendrées par le tourisme au Canada proviennent de touristes américains. Le tourisme constitue, pour beaucoup de provinces, une part importante de leur économie. On trouvera au tableau 3.6 une estimation du total des recettes engendrées par le tourisme, par province et par territoire, ainsi que la part, en pourcentage, de celles provenant des touristes américains.

Les statistiques actuelles ne tiennent pas compte de tous les services nécessaires à la vente de biens. Par exemple, les ventes de services inclus dans les biens sont reflétées dans la valeur des exportations. De même, les statistiques relatives au commerce des services ne tiennent pas complètement compte des dividendes, des profits et autres envois de fonds au Canada par des filiales opérant aux États-Unis parce qu'elles vendent des services nécessitant des contacts directs entre le producteur et le consommateur. Ainsi, le commerce des services du Canada avec les États-Unis est nettement plus important que ne l'indique le tableau 3.5. Il était essentiel, compte tenu de sa nature dynamique, d'inclure le commerce des services dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Tableau 3.6
Tourisme : recettes provenant de visiteurs internationaux, 1986

Province/Territoire	Revenus	Part estimée des revenus provenant du tourisme américain
	(en millions de $)	(en pourcentage)
Terre-Neuve	22	50-60
Île-du-Prince-Édouard	25	80-90
Nouvelle-Écosse	113	80-90
Nouveau-Brunswick	118	85-95
Québec	867	70-80
Ontario	2 160	75-85
Manitoba	113	80-90
Saskatchewan	71	60-70
Alberta	441	70-80
Colombie-Britannique	1 373	75-85
Yukon et Territoires du Nord-Ouest	50	85-95
TOTAL	5 353[1]	85-90

[1] Ce chiffre n'incluant pas le transport aérien, les recettes totales en 1986 sont plus importantes que celles dans ce tableau.

4

Éléments de l'Accord

Deux chapitres de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sont consacrés aux services : le chapitre 14 sur les services et le chapitre 17 sur les services financiers. D'autres chapitres ont également une importance notable pour le commerce des services, en particulier le chapitre 15 sur l'autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires, le chapitre 16 sur l'investissement et le chapitre 20 (article 2010) sur les monopoles. Le chapitre consacré aux marchés publics ne touche pas les services sauf lorsqu'ils représentent un élément accessoire (moins de 50 pour cent) de contrats relatifs à l'achat de produits par certains départements ou ministères des gouvernements fédéraux.

Chapitre relatif aux services

Le chapitre 14 sur les services établit pour le commerce bilatéral dans ce secteur un ensemble de règles qui s'appliqueront aux industries visées par l'Accord. Sont concernés au premier chef les services faisant l'objet d'un commerce international, y compris ceux destinés aux industries agricole, forestière, minière et de construction, les services d'assurance et de l'immobilier, et les services commerciaux. Le tableau 4.1 énumère les services visés par l'Accord, tels que décrits à l'annexe 1408. La liste jointe à l'annexe énumère les numéros de la Classification type des industries correspondant aux services visés par l'Accord. L'architecture, le tourisme, les services informatiques et les services à base de réseaux de télécommunications améliorés sont traités particulièrement dans trois annexes du chapitre 14.

Les services de transport, y compris le transport aérien, routier, ferroviaire et maritime, et les services de télécommunications de base font partie des secteurs qui ne sont pas visés par ce chapitre de l'Accord. Sauf dans quatre cas très limités, les industries culturelles ne sont pas touchées par les dispositions de l'Accord.

L'Accord ne vise pas les services assurés par les gouvernements, présents ou à venir. Ainsi, des services tels la défense nationale, le système judiciaire, l'enseignement, les programmes de soins et d'assistance sociale et les hôpitaux sont exclus de son champ d'application. Il en est de même pour les services de garderie.

Quant aux services de recherche en pédagogie, de gestion des installations de soins de santé, et de laboratoires d'essais commerciaux, seuls ceux fournis par le secteur privé sont visés. Par exemple, l'Accord s'applique aux services commerciaux de gestion des installations de soins de santé, tels les systèmes de gestion des dossiers dans les installations de soins privées. Toutefois, il s'agit davantage de services aux entreprises, très peu réglementés, que de services médicaux. Les provinces pourront continuer de réglementer à leur gré les installations commerciales de soins de santé, notamment par l'attribution de licences et l'application de normes d'exploitation.

Tableau 4.1
Services visés par l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis

Agriculture et exploitation forestière
- Services de préparation des sols
- Services d'ensemencement, de travail des sols et de protection des récoltes
- Services de récolte (principalement avec des machines)
- Services de gestion de ferme
- Services d'aménagement paysagiste et d'horticulture
- Services forestiers (tels le reboisement et la lutte contre les incendies de forêt)
- Services de préparation des récoltes pour la mise en marché
- Services relatifs à l'élevage du bétail et aux spécialités animales (à l'exclusion des services vétérinaires)

Exploitation minière
- Services de mines de métaux
- Services de mines de charbon
- Services de champs pétrolifères et gazifères
- Services de mines de minerais non métalliques (sauf les combustibles)

Construction
- Services des constructeurs, promoteurs et entrepreneurs généraux
- Services d'entrepreneurs spécialisés

Commerce de distribution
- Services de commerce de gros
- Services relatifs aux distributeurs automatiques
- Services de vente directe

Assurance et immobilier
- Services d'assurance
- Caisses séparées et autres fonds (gérés uniquement par des sociétés d'assurance)
- Services d'agences d'assurance et d'agences immobilières
- Services de lotisseurs et de promoteurs
- Services de détenteurs de brevets et de locateurs
- Services de franchisage
- Services d'agences immobilières et de gérants d'immeubles
- Services de location d'immeubles

Services commerciaux
- Services commerciaux d'entretien
- Services de publicité et de promotion
- Services de bureaux de crédit
- Services d'agences de recouvrement
- Services de sténographie, de reprographie et d'expédition par la poste
- Services de secrétariat téléphonique
- Services commerciaux d'art graphique et de photographie

Tableau 4.1 (suite)
Services visés par l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis

Services commerciaux (suite)
- Services d'immeubles
- Services de crédit-bail et de location de matériel
- Agences de personnel
- Services de sécurité et d'enquêtes
- Services de systèmes de sécurité
- Services de réservation de chambres d'hôtel
- Services de crédit-bail et de location de véhicules automobiles
- Services commerciaux de cours par correspondance
- Services professionnels, notamment:
  - Services de génie, d'architecture et d'arpentage
  - Services de comptabilité et de vérification
  - Services d'agrologie
  - Services scientifiques et techniques
  - Services de consultants en administration
  - Services de bibliothécaires
  - Services de consultation en agriculture
- Services non professionnels de comptabilité et de tenue de livres
- Services de formation
- Services commerciaux de recherche en physique et en biologie
- Services commerciaux de recherche en économie, en commercialisation, en sociologie, en statistique et en pédagogie
- Services de relations publiques
- Services de laboratoires d'essai commerciaux
- Services de réparation et d'entretien
- Autres services de conseils aux entreprises
- Services de gestion
  - Services de gestion d'hôtels et de motels
  - Services de gestion des installations de soins de santé
  - Services de gestion d'immeubles
  - Services de gestion de détail
- Emballages et mises en caisse

Autres services
- Services informatiques
- Services réseau de télécommunications améliorés
- Services de tourisme
- Services financiers[1]

[1] Les services financiers autres que l'assurance sont traités au chapitre 17 de l'Accord.

Traitement national

L'Accord fixe des règles que le gouvernement canadien et le gouvernement américain devront respecter lorsqu'ils adopteront des lois et des règlements concernant les industries de services visées par le chapitre sur les services. Toutefois, toute la réglementation gouvernementale existante demeure intacte.

Le commerce des services est surtout entravé par la réglementation des secteurs concernés. Toutes les nouvelles mesures adoptées par les gouvernements concernant les services visés devront prévoir pour les fournisseurs de l'autre pays un traitement non moins favorable que celui accordé aux fournisseurs nationaux, c'est-à-dire le traitement national. De plus, s'ils modifient les mesures actuellement en vigueur, les gouvernements devront s'abstenir d'en accroître le caractère discriminatoire à l'endroit des fournisseurs de l'autre pays.

L'engagement pris par les deux pays de ne faire aucune distinction entre leurs fournisseurs respectifs ne signifie pas qu'ils harmoniseront leurs réglementations. À condition qu'il respecte le principe de non-discrimination, le Canada demeure libre de décider quelles industries de services seront réglementées et comment. Même si elles diffèrent considérablement, le Canada et les États-Unis ne sont pas tenus d'harmoniser leurs réglementations respectives. Si réglementation il y a, elle doit tout simplement respecter le principe de non-discrimination.

L'Accord reconnaît qu'il existe des raisons légitimes, par exemple la protection du consommateur ou la sécurité, pour qu'un pays accorde un traitement différent aux fournisseurs de l'autre pays, dans la mesure où ce traitement est somme toute équivalent. Les gouvernements sont libres de réglementer une activité en exigeant de fournisseurs de services particuliers qu'ils obtiennent une licence ou une accréditation, mais ne doivent pas user de ces procédures de manière discriminatoire dans le but de faire obstacle aux fournisseurs de services de l'autre pays.

Bien que le commerce de services ne soit pas assujetti à des règles d'origine, contrairement au commerce des produits, l'Accord vise à avantager les industries canadiennes et américaines. Les deux gouvernements demeurent libres de ne pas accorder les avantages prévus dans ce chapitre s'ils peuvent prouver qu'un service est en fait assuré par un national d'un tiers pays. Dans un tel cas, chaque pays décidera comment déterminer quels sont les services fournis par des tierces parties. Cependant, ni l'un ni l'autre pays n'est tenu de traiter de façon discriminatoire les fournisseurs de services de tierces parties.

En vertu de ces engagements, les deux pays doivent maintenir et améliorer l'accessibilité à leurs marchés de services pour les fournisseurs de l'autre pays, de sorte que l'Accord assure le maintien du régime commercial actuel, relativement ouvert.

Annexes sectorielles

Le chapitre sur les services comprend en outre trois annexes sectorielles spéciales qui apportent des précisions sur les obligations contractées au regard de secteurs particuliers, et donnent des indications sur les mesures qu'il y aura lieu de prendre après l'entrée en vigueur de l'Accord.

Architecture

L'annexe sur l'architecture prévoit la reconnaissance réciproque des qualifications professionnelles, et facilitera l'accès des architectes canadiens au marché américain. Elle fait état d'un engagement de l'Institut royal d'architecture du Canada et de l'*American Institute of Architects* d'examiner les exigences relatives à l'autorisation d'exercer et d'élaborer des normes mutuellement acceptables. Les deux instituts identifieront ceux des obstacles au commerce des services architecturaux qui pourraient être éliminés parce que sans rapport avec la compétence ou la capacité des architectes. Les organismes de réglementation des provinces canadiennes et des États américains seront invités à examiner les propositions des deux instituts et à procéder aux changements législatifs nécessaires pour que les normes convenues puissent prendre effet avant la fin de 1990. L'annexe relative à l'architecture servira de modèle à d'autres professions désireuses d'obtenir en vertu de l'Accord une reconnaissance professionnelle réciproque.

Tourisme

L'annexe relative au tourisme définit le commerce des services de tourisme et énumère les services liés à ce secteur. Grâce à l'obligation de non-discrimination, l'accès dont bénéficiaient les touristes et les entreprises qui fournissent des services dans ce secteur est maintenant garanti. En vertu de l'Accord, les exigences en matière de traitement national s'appliqueront à tout droit ou taxe perçus au départ, c'est-à-dire que les droits ou taxes en question seront les mêmes pour les habitants des deux pays. De plus, aucune limite ne sera imposée aux dépenses des touristes, sauf pour des raisons ayant trait à la balance des paiements.

L'annexe sur le tourisme prévoit la création d'un mécanisme de consultation qui permettra aux représentants du Canada et des États-Unis de se rencontrer au moins une fois l'an pour recenser et chercher à éliminer les obstacles au commerce des services de tourisme et trouver des moyens de faciliter et d'accroître le tourisme entre les deux pays.

Une vaste gamme d'activités liées au tourisme sont visées par l'Accord, notamment les conseils, les services de réservation de chambres d'hôtel, le logement, les visites locales, l'organisation de voyages interurbains, les services de guide/interprète, les services d'organisation de congrès, la location de véhicules récréatifs, les services touristiques de nature financière qui ne sont pas assurés par les banques et les services de transport. Quoique les services de transport en général soient exclus de l'Accord, tout problème concernant les activités de transport liées au tourisme pourra faire l'objet de consultations en vertu du mécanisme établi à cette fin.

Services informatiques et services à base de réseaux de télécommunications améliorés

Les télécommunications constituent un service (services de télécommunications de base), de même qu'un moyen de fournir d'autres services, par exemple les services de traitement des données (services améliorés de télécommunications). Cette annexe a pour but de maintenir un marché ouvert et concurrentiel pour la prestation de services améliorés et de services informatiques, tant entre le Canada et les États-Unis qu'à l'intérieur du territoire de ces deux pays, et d'encourager la libéralisation de ce marché. À part l'obligation de permettre l'accès aux réseaux de télécommunications de base, les deux pays n'ont aucune obligation en ce qui concerne la réglementation de leurs services respectifs de télécommunications de base.

Chaque pays doit maintenir l'accès existant pour la prestation de services améliorés au moyen des réseaux de télécommunications de base de l'autre pays, ainsi que pour la prestation de services informatiques. Comme c'est le cas dans d'autres secteurs, l'Accord réglemente la conduite des monopoles dans le domaine des services de télécommunications de base lorsqu'ils livrent concurrence aux fournisseurs de l'autre pays pour la prestation de services à base de réseaux de télécommunications améliorés.

Services financiers

L'Accord consacre un chapitre entier aux services financiers autres que l'assurance. Il existe des différences importantes entre ce chapitre et celui sur les services. En effet, les engagements prévus en ce qui concerne les services financiers ne concernent que la législation fédérale des deux pays. L'Accord n'impose aucune obligation aux provinces ni aux États en matière de services financiers. Le mécanisme de règlement des différends prévu par l'Accord ne s'applique pas aux services financiers autres que l'assurance. Tout problème fera l'objet de consultations entre le ministère des Finances du Canada et le département du Trésor des États-Unis.

Point particulièrement important pour les établissements canadiens menant des activités en territoire américain, les États-Unis permettront aux banques canadiennes et à leurs affiliés de souscrire à des titres émis ou garantis par les gouvernements canadiens — fédéral, provinciaux ou municipaux — et à en faire le courtage aux États-Unis. De plus, les États-Unis garantissent aux établissements financiers canadiens le même traitement que celui accordé aux établissements américains en ce qui concerne les modifications à la législation américaine.

Pour sa part, le Canada a accepté d'exempter les établissements financiers et les investisseurs américains des restrictions à la propriété étrangère dans les établissements financiers sous contrôle canadien, y compris les sociétés d'assurance à charte fédérale. Tout comme les investisseurs canadiens, les établissements et les investisseurs américains ne pourront toutefois acquérir plus de 10 pour cent des actions des banques énumérées à l'annexe A. Quant au plafond global imposé à l'actif des filiales des banques étrangères au Canada, il ne s'appliquera plus aux banques américaines. Enfin, les deux pays ont convenu de protéger l'accès des établissements financiers de l'autre pays à leurs marchés respectifs et d'étendre les avantages d'une libéralisation de ces marchés aux établissements financiers contrôlés par l'autre pays.

Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires

Les formalités imposées par l'immigration américaine étaient une source majeure de frustrations pour les fournisseurs canadiens de services devant se rendre aux États-Unis. Par exemple, la nécessité d'établir qu'aucun citoyen américain de la région concernée ne pouvait accomplir le travail causait d'importants retards. La simplification des formalités relatives à l'immigration est un élément important de l'Accord.

Les gens d'affaires canadiens et américains devront satisfaire aux exigences normales en matière de santé et aux conditions générales d'entrée, mais les lois et règlements nationaux applicables à l'entrée temporaire des citoyens des deux pays seront libéralisés, et les formalités seront simples et rapides. Afin que seules les personnes voyageant véritablement pour affaires puissent bénéficier de ces règles générales, les deux gouvernements ont défini de nouvelles catégories et procédures tout en maintenant les droits de passage existants. Les catégories visées et quelques exemples figurent au tableau 4.2.

Tableau 4.2
Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires
Nouvelles catégories de visiteurs

Gens d'affaires

Exemples :

- Recherche et conception
- Expansion, fabrication et production
- Commercialisation
- Ventes
- Distribution
- Service après-vente
- Services généraux, tels ceux fournis par :
  - les informaticiens
  - le personnel des services financiers
  - le personnel des relations publiques et de la publicité
  - le personnel du tourisme

Professionnels

Exemples:

- Experts-comptables
- Ingénieurs
- Architectes
- Scientifiques
- Experts-conseils en gestion

Négociants et investisseurs

Cadres, superviseurs ou personnel possédant des compétences essentielles qui doivent se rendre dans l'autre pays pour y mener un important commerce de produits ou de services ou pour procéder à des investissements.

Mutations à l'intérieur d'une société

Gestionnaires, cadres ou employés possédant des connaissances spécialisées, qui sont au service de sociétés affiliées, de filiales ou de sociétés-mères.

Note : des listes complètes des activités et des professions autorisées figurent aux appendices 1 et 2 de l'annexe 1502.1 de l'*Accord de libre-échange Canada-États-Unis*.

En vertu de ces dispositions, les gens d'affaires canadiens et américains devront pour entrer dans l'autre pays indiquer la nature de leurs activités, c'est-à-dire préciser à laquelle des quatre catégories suivantes, définies au chapitre 15, ils appartiennent : gens d'affaires en visite, professionnels, négociants ou investisseurs, ou personnes mutées à l'intérieur de leur société. Les gens d'affaires canadiens travaillant au Canada pourront obtenir à la frontière l'autorisation de séjourner temporairement aux États-Unis, sans avoir à présenter de document de travail. Les professionnels canadiens souhaitant commercialiser et fournir des services aux États-Unis n'auront pas besoin de présenter de validations d'offre d'emploi pour obtenir le permis de travail nécessaire à la frontière. Le délai d'instruction des demandes d'autorisation de séjour présentées par les Canadiens mutés à l'intérieur d'une société sera beaucoup plus court que le délai actuel de 90 jours. Les négociants et les investisseurs canadiens, y compris les propriétaires, les gestionnaires et le personnel clé pourront maintenant être admis aux termes de la définition américaine de la catégorie des négociants. Un mécanisme de consultation canado-américain a été mis sur pied pour éviter que de nouveaux problèmes se produisent et pour élaborer des mesures destinées à faciliter davantage les voyages d'affaires.

Droit d'établissement et investissement

Le chapitre sur les services préserve le droit qu'ont les entreprises de distribuer, commercialiser, fournir ou faciliter les services visés par l'Accord sur le marché de l'autre pays. De plus, tout règlement adopté concernant les services visés par ce chapitre devra respecter le principe de non-discrimination. Le chapitre relatif aux services stipule qu'aucun des deux pays ne pourra exiger d'un fournisseur de services de l'autre pays qu'il s'établisse sur son territoire pour offrir des services, si une telle exigence constitue une discrimination injustifiable ou arbitraire entre les entreprises nationales et celles de l'autre pays ou représente un moyen de limiter le commerce bilatéral.

À quelques exceptions près, comme les services culturels, les services de transport et les services financiers autres que l'assurance, les dispositions du chapitre sur l'investissement s'appliquent à toutes les industries de services. Cependant, les dispositions de ce chapitre n'obligent pas les parties à traiter de façon non discriminatoire la conduite ou l'exploitation de toute industrie de services exclue du chapitre sur les services. Aux termes du chapitre sur l'investissement, le Canada pourra, comme il le fait pour d'autres industries, examiner les acquisitions directes effectuées dans le secteur des services qui dépassent un certain seuil, lequel sera porté à 150 millions de dollars en 1992. Dans le cas des acquisitions indirectes, le processus d'examen sera progressivement éliminé sur une période de trois ans.

Industries culturelles

Dès le début des négociations, le Canada a déclaré que le gouvernement conserverait sa capacité d'aider les industries culturelles. En fait, l'Accord n'empêche en rien le Canada d'adopter des politiques visant à protéger et à promouvoir la culture canadienne et les industries qui en assurent la diffusion.

Sauf dans quatre cas très limités, les industries culturelles ne sont pas touchées par les dispositions de l'Accord. Sont donc exemptées les entreprises engagées dans l'une des activités suivantes : édition, y compris l'édition électronique; film et vidéo; enregistrement de musique sur cassettes audio ou vidéo; radiodiffusion et télédiffusion, y compris la câblodistribution, la diffusion par satellite et autres services de diffuseurs réseau. Cette exemption vaut pour la production, la distribution, la vente et la présentation de biens et de services culturels. L'imprimerie ne fait pas partie des industries culturelles et n'est pas exemptée des dispositions de l'Accord.

Les quatre exceptions susmentionnées sont les suivantes : premièrement, les deux pays ont convenu d'éliminer tous les droits de douane, y compris ceux appliqués aux produits culturels; deuxièmement, le Canada veillera à ce que les entreprises américaines obligées par la loi canadienne de céder une entreprise culturelle canadienne soient payées selon la juste valeur du marché libre; troisièmement, les deux pays protégeront les droits d'auteur sur les programmes retransmis par les câblodistributeurs à partir de stations de télévision éloignées; quatrièmement, il ne sera plus nécessaire qu'un périodique ou qu'un journal canadien soit imprimé au Canada pour que ceux qui y insèrent des annonces puissent déduire de leur revenu imposable les dépenses ainsi engagées. De plus, la disposition de l'Accord relative à l'exemption accordée aux industries culturelles prévoit que si le Canada ou les États-Unis prenaient des mesures culturelles qui, si ce n'était de l'exemption, seraient incompatibles avec les obligations prévues dans l'Accord, l'autre pays ne pourrait prendre en contrepartie que des mesures ayant un effet commercial équivalent. L'exemption limite donc rigoureusement l'ampleur des mesures qui peuvent être prises en représailles.

Les politiques d'Investissement Canada qui prévoient l'examen des investissements étrangers dans le secteur culturel demeurent en vigueur, tout comme les exigences relatives au contrôle canadien du secteur de la radiodiffusion et de la télévision par câble en vertu de la *Loi sur la radiodiffusion*. L'Accord ne touche pas les institutions culturelles canadiennes comme Radio-Canada, l'Office national du film et Téléfilm Canada, ni les subventions fédérales ou provinciales accordées à des programmes culturels.

Monopoles

L'Accord n'empêche pas les parties de maintenir ou de créer des monopoles. Avant de désigner un monopole, et dans la mesure où ce monopole pourrait porter atteinte aux intérêts de personnes de l'autre pays, un pays notifiera l'autre pays et, à la demande de celui-ci, le consultera afin de réduire ou d'éliminer les risques d'amoindrissement des avantages pouvant découler de l'Accord. Il devra aussi s'assurer que le monopole n'exerce pas dans ses ventes de discrimination envers des personnes ou des produits de l'autre pays.

Dans certains secteurs de services, des monopoles sont engagés dans des activités à l'extérieur de leur marché monopolaire en concurrence avec d'autres entreprises. Habituellement, ces activités comportent la prestation des services dont elles détiennent le monopole. Dans ce cas, l'Accord stipule que l'entreprise monopoliste ne doit pas adopter une conduite anti concurrentielle à l'égard des fournisseurs de services de l'autre pays.

De la sorte, les services nécessaires à ces activités seront disponibles sans discrimination dans les secteurs où la concurrence est permise. Par exemple, les monopoles de services de télécommunications de base ne pourront interdire à des sociétés américaines l'accès aux installations servant à la prestation de services de télécommunications améliorés tout en accordant cet accès aux sociétés canadiennes.

Règlement des différends

Les dispositions générales relatives à l'application de l'Accord et visant à éviter ou à régler tout différend s'appliquent aux services. Les deux gouvernements devront procéder de manière transparente, ce qui comprend la notification de toute mesure affectant sensiblement le fonctionnement de l'Accord et la tenue, à la demande de l'autre pays, de consultations au sujet de toute nouvelle mesure. Faute d'entente mutuelle satisfaisante, les différends pourront être soumis à la Commission mixte du commerce canado-américain et au besoin, si les deux pays en conviennent, à l'arbitrage obligatoire.

Négociations futures

Les deux gouvernements ont convenu de passer périodiquement en revue les dispositions de l'Accord relatives aux services dans le but d'inclure de nouveaux services et de déterminer de nouvelles occasions d'élargir l'accès à leurs marchés de services respectifs. Pour améliorer l'Accord, on pourra négocier l'élimination des mesures qui sont discriminatoires envers les fournisseurs de l'autre pays ou négocier l'ajout de nouveaux secteurs.

Évaluation des répercussions de l'Accord de libre-échange sur le secteur des services

5

Services en général

L'inclusion des services dans l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis pose les jalons d'une libéralisation du commerce. C'est en effet le premier accord commercial assorti de règles et de procédures obligatoires concernant le commerce des services et sa libéralisation. Les échanges dans ce secteur étant relativement libres, l'Accord a surtout pour mérite de rendre officiel et de garantir l'accès aux marchés des deux pays. Ajoutées à la simplification des formalités à la frontière pour le personnel du secteur des services, ses dispositions permettront aux sociétés canadiennes de planifier en toute confiance leur expansion sur le marché américain. L'admission en franchise des marchandises profitera aux producteurs canadiens qui exportent vers les États-Unis, et aux fournisseurs de services qui utilisent des biens importés des États-Unis pour exercer leurs activités.

Le chapitre consacré aux services prévoit que le Canada et les États-Unis négocieront l'application à d'autres services, nouveaux ou existants, des obligations prévues dans l'Accord. Ils pourront de plus négocier de nouvelles annexes sectorielles où les obligations seraient appliquées à des secteurs particuliers.

Les dispositions relatives aux services ne touchent pas que le commerce canado-américain. Le Canada effectue près de 40 pour cent de ses échanges dans ce secteur avec des tiers pays, qui négocient actuellement la libéralisation du commerce international des services dans le cadre des négociations commerciales multilatérales, dites Ronde de l'Uruguay. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis fait la preuve qu'une entente dans ce secteur est possible et avantageuse.

L'Accord prévoit que le marché américain restera ouvert à une vaste gamme de services commerciaux. De plus, il fixe des règles visant à simplifier les formalités que doit remplir le personnel du secteur des services pour traverser la frontière. Les sociétés déjà actives sur le marché américain auront moins de mal à planifier et à exercer leurs activités, tandis que les efforts de commercialisation des entreprises nouvelles sur ce marché seront facilités d'autant. L'Accord contient des dispositions relatives à la suppression des obstacles susceptibles de surgir et confie aux organismes d'attribution des licences la tâche d'élaborer des normes professionnelles mutuellement acceptables, ce qui devrait se traduire par de nouveaux débouchés pour un grand nombre de sociétés de services et de groupes professionnels.

Grâce aux dispositions relatives à l'investissement et aux services, il sera plus facile aux sociétés de services, qui ne seront plus soumises qu'aux règlements existants, de traiter des affaires dans les deux pays. Elles seront relativement libres de choisir leur mode et leur lieu de production, de distribution et de prestation de services ainsi que l'endroit où elles poursuivront leurs activités de commercialisation et de vente. Avant la conclusion de l'Accord, certaines entreprises de services canadiennes avaient l'impression que la seule façon d'assurer leur accès au marché américain consistait à s'établir aux États-Unis. Ce ne sera plus le cas, grâce à l'Accord. Les sociétés de services canadiennes qui sont déjà concurrentielles sur le marché américain pourront consolider leur position.

En sus des répercussions directes susmentionnées, l'Accord aura un impact indirect positif sur les industries de services. Les avantages liés au libre-échange avec les États-Unis se traduiront par une augmentation du revenu réel et un accroissement de la demande pour les produits et les services. La hausse de l'investissement stimulera l'industrie de la construction et d'autres services. De plus, les industries de fabrication de produits auront un besoin accru de services commerciaux, en raison de l'augmentation de leur production de biens destinés à l'exportation vers les États-Unis, ce qui entraînera la création d'emplois dans toutes les industries de services.

L'Accord devrait par conséquent stimuler la croissance déjà rapide de toutes les industries de services. Les petites entreprises, les plus nombreuses dans ce secteur, profiteront de l'amélioration de la conjoncture économique, qui se traduira par une hausse de la demande, le développement de l'emploi et la création de débouchés.

Catégories de services

Services d'experts-conseils

Les sociétés canadiennes qui offrent des services d'experts-conseils, que ce soit en génie, en gestion, en recherche, en développement, en essais de laboratoire ou d'autres services professionnels, conservent l'accès qu'elles avaient au marché américain, tout comme les promoteurs immobiliers canadiens, qui se sont taillé une place dans l'immense marché américain de la promotion immobilière. Le Canada possède des compétences de premier ordre en ce qui concerne les services commerciaux de gestion des soins de santé et aura la possibilité de vendre ces services sur le vaste marché américain des soins de santé. L'accès à tous ces marchés sera amélioré dès maintenant grâce aux dispositions relatives au passage de la frontière,et plus tard également en vertu d'un assouplissement des critères régissant l'autorisation d'exercer une profession.

Architecture

En collaboration avec le gouvernement du Canada, les architectes canadiens ont déjà effectué une étude du marché américain par région et par secteur. La valeur des architectes canadiens et la reconnaissance mutuelle prévue des qualifications professionnelles les aideront à obtenir aux États-Unis des contrats dans les domaines de la restauration et de la revitalisation, de la mise en valeur des fronts de mer, des projets de construction domiciliaire et d'édifices à bureaux, de la conception d'installations pour les soins hospitaliers, l'enseignement, et les instituts de haute technologie. On espère que d'autres professions oeuvreront pour la reconnaissance mutuelle de leurs normes professionnelles afin d'être en mesure d'exploiter les débouchés qu'offre le marché américain.

Services informatiques et services à base de réseaux de télécommunications améliorés

La garantie d'un régime commercial ouvert dans le secteur des services informatiques et des services à base de réseaux de télécommunications améliorés devrait permettre aux firmes canadiennes de maintenir ou d'augmenter le volume de leurs ventes aux États-Unis. L'Accord stimulera l'industrie des services d'information électronique à un stade critique de son développement.

Services d'assurance

Cet Accord, qui protège l'accès au marché américain dont jouissent actuellement les compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie, sera également avantageux pour cette industrie. En vertu de cet Accord, les lois qui seront dorénavant adoptées aux États-Unis ne pourront établir de discrimination contre les firmes canadiennes. L'industrie canadienne des services d'assurance des biens et d'assurance contre les risques divers est dominée par les compagnies étrangères, y compris américaines, qui continueront de bénéficier des mêmes conditions d'accès au Canada dont elles jouissent à présent.

Services financiers

La possibilité de souscrire à des titres du gouvernement canadien sera avantageuse pour les banques et les agents de change canadiens qui opèrent aux États-Unis. Elle créera pour les banques canadiennes de nouveaux débouchés sur le marché américain. Pour la première fois, il leur sera permis de souscrire à des titres des gouvernements canadiens et de leurs organismes, et d'en faire le courtage. Cette disposition permettra également aux agents de change canadiens engagés par des banques canadiennes de poursuivre leurs activités en ce qui concerne les titres du gouvernement canadien, qui constituent pour nombre d'entre eux une part importante de leurs opérations aux États-Unis. Le fait que toutes les banques aux États-Unis, et pas seulement les banques canadiennes, auront ce privilège, risque de donner lieu à une plus grande concurrence en ce qui concerne les titres des gouvernements canadiens.

Par ailleurs, une autre disposition très importante réside dans le fait que, une fois que le *Glass-Steagall Act* qui régit les banques aux États-Unis aura été modifié, les établissements financiers canadiens se verront garantir les mêmes pouvoirs et privilèges que ceux accordés aux établissements américains. Le Congrès américain examine actuellement la possibilité de supprimer, ou de modifier substantiellement le *Glass-Steagall Act*, qui restreint actuellement la réalisation, par les banques, de transactions sur titres.

Les établissements financiers américains auront de nouvelles possibilités d'accroître et de diversifier leurs activités en matière d'investissement sur les marchés financiers canadiens. Exemptés des restrictions en matière de participation étrangère, ils pourront occuper une position importante dans les petites et moyennes entreprises canadiennes. Cela ne s'appliquera pas toutefois aux entreprises canadiennes plus importantes, les investisseurs et les établissements américains étant encore assujettis à une limite de participation individuelle de 10 pour cent dans le cas des banques figurant à l'annexe A. Le gouvernement fédéral continuera d'examiner l'acquisition d'établissements financiers par les Américains. Les firmes sous contrôle américain au Canada seront également assujetties à la politique interdisant aux gros établissements financiers l'achat d'autres établissements importants.

Le chapitre relatif aux services financiers est fondé sur l'engagement du gouvernement fédéral d'assurer une plus grande concurrence entre les établissements financiers, avec les avantages que cela comporte pour les consommateurs. Le contrôle de notre système financier restera aux mains des Canadiens, tandis que les banques canadiennes jouiront de nouveaux débouchés aux États-Unis.

Services de tourisme

En ce qui concerne le tourisme entre le Canada et les États-Unis, les restrictions ont été peu nombreuses. En général, les Canadiens et les Américains ont pu traverser librement la frontière, et dépenser autant qu'ils le voulaient. Les compagnies canadiennes de l'industrie du tourisme ont pu faire des affaires aux États-Unis sans trop de difficultés. Il est précisé dans l'Annexe sur le tourisme que les services dans ce secteur bénéficieront, dans les règlements futurs, du traitement national prévu dans le chapitre relatif aux services.

Les agences de voyages ou autres compagnies canadiennes assurant des services de tourisme qui établiront une présence aux États-Unis jouiront du traitement national. Cela inclut la fourniture de services de tourisme, la nomination d'agents pour fournir ces services et l'accès aux réseaux de télécommunications de base. (Les services de transport sont cependant exclus de l'Accord.) En outre, les dispositions relatives au séjour temporaire aux États-Unis en ce qui concerne les professionnels de l'industrie canadienne du tourisme, comme les directeurs d'hôtel, les conseillers en gestion, les spécialistes du marketing de même que les grossistes et les revendeurs de voyages, favoriseront la promotion du tourisme canadien. Le mécanisme de consultation établi en vertu de l'Annexe fournit à l'industrie du tourisme des possibilités particulières d'étudier les moyens d'accroître le tourisme entre les deux pays et d'éliminer les obstacles au commerce des services dans ce secteur.

Le tourisme augmente rapidement, les gens pouvant voyager davantage puisqu'ils disposent de plus de loisirs et d'un plus gros revenu. Par conséquent, le tourisme devrait prendre une importance économique de plus en plus grande. Les dispositions de l'Annexe relative au tourisme contribueront à la prospérité de l'industrie canadienne sur son marché le plus important, les États-Unis.

6

Conclusions

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est, dans le secteur des services, le premier qui soit assorti d'obligations. Ce secteur important de l'économie, qui connaît une croissance rapide, se compose d'industries très diverses. Nombre d'entre elles ne font pas de commerce proprement dit et ne sont donc pas visées par l'Accord. Toutefois, le commerce des services commerciaux augmente rapidement. Nombre de ces services sont étroitement liés au commerce des biens, soit en tant que facteurs de production, soit en tant que complément nécessaires pour la vente des biens, leur acheminement vers les marchés et leur entretien.

Les avantages de l'Accord pour l'industrie des services sont axés sur l'avenir. Que les services visés par l'Accord soient déjà réglementés ou le deviennent, aucun nouvel obstacle ne viendra entraver le commerce des services entre le Canada et les États-Unis, les deux parties s'étant mutuellement engagées à ne pas adopter de règlements discriminatoires. L'Accord ne modifie pas les règlements actuels, de même qu'il ne limite en rien la possibilité pour le gouvernement de réglementer les industries de services. De nouveaux services sont constamment mis au point, qui pourront éventuellement être inclus dans l'Accord.

Les firmes canadiennes pourront maintenant développer plus facilement leur marché et opérer aux États-Unis grâce à de meilleures garanties d'accès au marché et à la simplification des formalités à la frontière pour le personnel de l'industrie des services et d'autres gens d'affaires.

Les dispositions de l'Accord relatives aux services représentent une étape importante dans la voie qui consiste à garantir entre le Canada et les États-Unis un commerce des services qui soit ouvert et concurrentiel. Les industries des services peuvent s'attendre à une expansion importante, par suite des possibilités d'échanges directs avec les États-Unis et de l'augmentation de la demande sur le marché national des services, entraînée par de nouveaux flux d'investissements et une hausse du revenu disponible des consommateurs.

Annexe A

Éléments de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis — Synopsis

Le 4 octobre 1987, le Canada et les États-Unis en sont venus à une entente de principe sur les éléments à englober dans l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Le texte officiel de l'Accord a été déposé à la Chambre des communes le 11 décembre 1987. Les principaux éléments de l'Accord sont les suivants :

Droits de douane et règles d'origine

Tous les droits de douane seront éliminés entre les deux pays lorsque l'Accord entrera en vigueur, soit le 1er janvier 1989, selon trois formules : a) certains droits seront éliminés immédiatement; b) certains seront éliminés en cinq tranches annuelles égales; c) certains seront éliminés en 10 tranches annuelles égales.

Les produits qui sont entièrement originaires du Canada ou des États-Unis seront admissibles au nouveau traitement tarifaire. Les produits incorporant des matières ou des composantes étrangères qui ont été suffisamment transformées pour justifier un changement de classement tarifaire seront également admissibles. Dans certains cas, il faudra que 50 pour cent du coût de fabrication ait été engagé dans l'un ou l'autre pays pour que les produits soient admissibles.

Restrictions quantitatives

Les dispositions du GATT sur les restrictions quantitatives à l'importation ou à l'exportation continueront de s'appliquer. Les restrictions quantitatives existantes seront ou bien éliminées, immédiatement ou selon un échéancier convenu, ou bien maintenues. En ce qui concerne les mesures à l'importation prises pour des raisons d'insuffisance des approvisionnements ou de conservation, l'Accord va au-delà des dispositions du GATT en permettant un accès proportionnel aux niveaux historiques des approvisionnements sans que les gouvernements fassent de la discrimination sur le prix. L'Accord prévoit une coopération pour la mise en application de ce genre de mesures touchant les exportations et visant à empêcher le détournement des échanges vers des tierces parties.

Normes techniques

Les deux gouvernements conviennent de s'inspirer du Code de la normalisation du GATT. Ils s'efforceront de mieux harmoniser leurs normes fédérales respectives afin de réduire les obstacles techniques au commerce tout en protégeant la santé et la sécurité nationale, la qualité de l'environnement et les intérêts du consommateur. On encouragera une plus grande compatibilité des normes aux niveaux de l'état, de la province et du secteur privé.

Agriculture

Les deux gouvernements conviennent d'éliminer sur 10 ans les droits de douane sur les produits agricoles et de ne pas utiliser de subventions directes à l'exportation dans leurs échanges bilatéraux de produits agricoles. Pour les fruits et légumes frais, l'Accord renferme une disposition tarifaire spéciale qui permet de réimposer temporairement les droits de douane courants dans certains cas. Les deux gouvernements s'exempteront de leurs lois respectives sur les importations de viandes, et les licences que le Canada exige pour les importations de blé, d'avoine et d'orge seront éliminées lorsque les niveaux de soutien céréalier seront équivalents dans les deux pays. Le Canada sera exempté de toutes futures restrictions quantitatives américaines sur les produits contenant 10 pour cent ou moins de sucre. L'Accord maintient notre système de gestion des approvisionnements et notre réseau d'offices de commercialisation, et il prévoit un léger relèvement de nos contingents d'importation de volailles et d'oeufs. Les deux pays conviennent de réduire les règlements techniques qui entravent le commerce, tout en protégeant la santé des humains, des animaux et des plantes.

Vins et spiritueux

Les deux gouvernements conviennent d'accorder le traitement national pour les pratiques d'inscription au catalogue et de distribution, en prévoyant certaines exceptions pour les établissements vinicoles de la Colombie-Britannique et pour les commerces privés de vin de la Colombie-Britannique et de l'Ontario. Le Canada éliminera l'écart de majoration entre les prix des vins canadiens et américains sur une période de sept ans, et immédiatement pour les spiritueux. L'Accord ne touche pas les restrictions actuellement appliquées à la bière. Toutes les autres mesures de discrimination au niveau du prix appliquées par le Canada et les États-Unis seront immédiatement éliminées.

Énergie

Les deux gouvernements conviennent d'interdire la plupart des restrictions posées aux exportations et aux importations d'énergie, sous réserve des raisons déjà autorisées par le GATT et pour lesquelles de telles restrictions pourront être appliquées, y compris celles liées à l'approvisionnement et à la conservation. Mais en cas d'imposition de contrôles à l'exportation pour insuffisance des approvisionnements, le pays exportateur offrira un accès proportionnel au niveau consenti au pays importateur et ce, sans augmentation des prix. Tout comme pour les restrictions quantitatives générales, le pays exportateur n'est aucunement tenu d'approvisionner l'autre pays.

Commerce des produits automobiles

L'Accord maintient le Pacte de l'automobile et les mesures de protection qu'il offre à ses participants actuels. L'Accord ne modifie aucunement les engagements sur la valeur ajoutée au Canada pris par les producteurs participant au Pacte. Les règles d'origine prévues dans l'Accord encouragent l'achat d'un plus grand nombre de pièces en Amérique du Nord. Les exemptions et remises de droits de douane sur les produits automobiles seront graduellement éliminées, tout comme l'embargo canadien sur les importations d'automobiles d'occasion.

Mesures d'urgence

Les deux gouvernements conviennent d'utiliser des normes plus rigoureuses pour l'application de mesures de sauvegarde (contingents ou restrictions) à leurs échanges bilatéraux. Les contingents globaux d'importation ou les surtaxes imposés par l'un ou l'autre gouvernement en vertu de l'article XIX du GATT exempteront l'autre partie si ses expéditions ne sont pas importantes (moins de cinq à 10 pour cent du total des importations). Pendant la période de transition prévue par l'Accord, lorsque les importations provenant de l'autre pays contribueront de manière sensible au préjudice grave causé par les importations, les réductions de droits prévues dans l'Accord pourront être suspendues pour une période maximale de trois ans, mais une seule mesure du genre pourra être prise pour un produit donné.

Marchés publics

Le Canada et les États-Unis conviennent d'élargir l'accès de leurs fournisseurs réciproques aux marchés de leurs administrations fédérales respectives, en se fondant sur le Code du GATT relatif aux marchés publics. Le champ d'application du Code sera élargi aux achats valant entre 25 000 $ US (environ 33 000 $ CAN) et 171 000 $ US (238 000 $ CAN). D'autres négociations bilatérales seront menées lorsque le Code du GATT aura été renégocié.

Commerce des services

C'est le premier accord qui prévoit un ensemble de règles devant régir divers secteurs de services. Les deux gouvernements appliqueront dorénavant les principes du traitement national, du droit à une présence commerciale et du droit d'établissement à leurs fournisseurs respectifs de services, conformément au chapitre sur l'investissement. Les annexes sectorielles explicitent ces obligations pour le tourisme, les services d'architecture ainsi que les services d'informatique et de télécommunications améliorés.

Services financiers

L'Accord maintient l'accès que les institutions financières du Canada et des États-Unis ont au marché de l'autre pays, et il ouvre de nouveaux domaines de concurrence pour la souscription à des titres et pour les services bancaires.

Industries culturelles

Les industries culturelles sont explicitement exemptées de l'Accord.

Autorisation de séjour temporaire pour gens d'affaires

Les gens d'affaires faisant le commerce de produits et de services pourront plus facilement se rendre de l'autre côté de la frontière.

Investissement

Les deux gouvernements conviennent d'accorder dorénavant le traitement national à leurs investisseurs respectifs et de n'imposer aux investisseurs de l'autre pays aucune prescription touchant l'exportation, la teneur en éléments locaux, les achats locaux ou le remplacement des importations. Les lois existantes, les règlements promulgués et les politiques publiées sont maintenus. Le seuil canadien pour l'examen des acquisitions américaines directes sera relevé à 150 millions $ CAN d'ici 1992. L'examen des acquisitions américaines indirectes sera graduellement éliminé sur la même période.

Règlement des différends en matière de droits antidumping et compensatoires

Un mécanisme de règlement des différends garantira l'application équitable des lois des deux pays prévoyant des mesures antidumping et compensatoires. L'un ou l'autre gouvernement pourra demander à un groupe spécial binational d'examiner des décisions finales en matière de droits antidumping ou compensatoires. Les décisions des groupes spéciaux seront exécutoires. Les nouvelles lois ne s'appliqueront pas à l'autre pays à moins que celui-ci n'y soit expressément mentionné. Un groupe spécial binational pourra examiner les changements proposés à la législation et émettre des avis à ce sujet. Les deux gouvernements s'efforceront d'élaborer et d'appliquer un nouvel ensemble de lois sur les mesures antidumping et compensatoires et ce, d'ici sept ans.

Dispositions institutionnelles

Une commission mixte du commerce canado-américain sera établie pour superviser la mise en oeuvre de l'Accord et pour régler les différends. Les deux gouvernements conviennent en outre de demander à un groupe binational spécial, à la requête de l'un ou l'autre pays, de faire des recommandations sur le règlement de différends touchant l'interprétation et l'application de l'Accord dans les cas autres que les affaires de droits antidumping et compensatoires. Les deux gouvernements renverront ces différends à l'arbitrage obligatoire dans le cas des mesures de sauvegarde et, s'ils y consentent tous deux, pourront également le faire dans d'autres cas.